

La Pénétration Economique et Financière des capitaux américains en Europe

THESE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

(Sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE A

LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

et soutenue le Vendredi 28 Novembre 1930

par

Jean BONNEFON-CRAPONNE

Président : M. ALLIX.

Suffragants : MM. RIST,
JÈZE

IMPRIMERIE « LABOR »
8, BOULEVARD DE VAUGIRARD, PARIS (XV^e)

**La Pénétration
Economique et Financière
des capitaux américains en Europe**



Digitized by the Internet Archive
in 2026

UNIVERSITE DE PARIS. — FACULTE DE DROIT

La Pénétration Economique et Financière des capitaux américains en Europe

THESE POUR LE DOCTORAT EN DROIT
(Sciences politiques et économiques)

PRÉSENTÉE A

LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

et soutenue le Vendredi 28 Novembre 1930

par

Jean BONNEFON-CRAPONNE

Président : M. ALLIX.

Suffragants : MM. RIST,
JÈZE

IMPRIMERIE « LABOR »
8, BOULEVARD DE VAUGIRARD, PARIS (XV°)



La Faculté n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

INTRODUCTION ET PLAN

L'un des problèmes les plus angoissants de l'après-guerre, l'un de ceux dont la solution, malgré les inquiétudes qu'ils soulèvent, paraît être retardée par leur ampleur même et par l'opposition des intérêts en jeu, est celui de l'issue de l'antagonisme économique de l'Europe et des Etats-Unis.

L'Amérique représentait, avant 1914, pour les économistes et pour les producteurs, un marché aux caractéristiques spéciales, intéressant au point de vue de ses ressources, curieux à celui de ses initiatives très modernes. Son développement ne pouvait préoccuper Berlin et Londres qui se disputaient la suprématie commerciale dans le monde. Amsterdam, Londres et Paris, qui se partageaient le contrôle des affaires financières internationales, n'avaient pas à s'inquiéter de New-York, si ce n'était qu'au titre de client.

La guerre, en apportant de profondes perturbations dans les situations le plus solidement étayées, devait bouleverser cette quiétude et modifier les prévisions logiques qui en résultaient.

En face de la vieille Europe, mal remise du cataclysme qui l'a démantelée, inquiète du lendemain, se dresse une jeune Amérique, pleine de vigueur, d'audace et de confiance dans son avenir. Tandis que quatre années de lutte ont, de ce côté de l'Atlantique,

paralysé une production aux méthodes souvent surannées, détourné les trafics, épuisé les crédits, de l'autre côté, se sont créées les conditions favorables à une conception de la vie dont la production est le seul but. Une nouvelle technique, une nouvelle politique y sont nées : le client est devenu fournisseur, le débiteur s'est transformé en créancier.

Il y a quelques années, au cours d'une crise presque sans précédents dans leur histoire financière, les Etats-Unis avaient dû faire appel à la Banque de France qui leur avait expédié trois cents millions d'or pour éviter une catastrophe : ce même pays dispose actuellement de 37,60 % du stock de l'or mondial. Et si le fait est déjà d'importance, une puissance de crédit, portée en quelque sorte à son paroxysme rend plus dangereuse encore cette position privilégiée.

On craint sérieusement en Europe la possibilité d'un mouvement d'acaparement et de dépossession qui, des matières premières, pourrait s'étendre aux moyens de production.

Y a-t-il lieu de prévoir, dans un délai plus ou moins éloigné, l'asservissement de l'Europe économique aux capitaux américains ? Voilà ce que nous nous proposons d'étudier.

Il serait d'ailleurs plus exact, au lieu de « capitaux » de dire « capital » en employant ce mot, non dans son sens limité de biens financiers, mais en lui conservant sa valeur réelle d'élément, avec le travail, de la même équation, de celle qui comprend les coefficients expérience, technicité, intelligence, pratique,

à côté de celui constitué par la puissance monétaire.

Des ouvrages, de nombreux articles de journaux et de revues, ont retracé, en ces derniers temps, les phases du développement de la prospérité américaine, ont analysé la politique douanière des Etats-Unis, celle concernant les salaires, ont minutieusement disséqué les principes de l'organisation scientifique de leur production. Nous ne reprendrons pas ces discussions qui déborderaient du cadre du sujet, déjà assez vaste, que nous désirons effleurer. Pour nous rendre compte cependant de l'essence même des dangers de la pénétration économique et financière des capitaux américains en Europe, nous devons brosser un rapide tableau des circonstances particulières qui ont permis et favorisé l'évolution industrielle des Etats-Unis sur leur propre territoire. Nous rappellerons ensuite — ceci en vue de nos conclusions — la situation du commerce, de l'industrie, de la finance de New-York en 1929, avant la crise dont l'aggravation pourrait atténuer certaines craintes. Nous résumerons enfin l'effort accompli, à cette époque, au point de vue financier, par les Etats-Unis dans le monde et spécialement en Europe.

Dans une deuxième partie, nous exposerons les résultats obtenus jusqu'à ce jour par cet effort dans un certain nombre de pays de notre continent.

Enfin, dans une troisième partie, après avoir examiné les changements de la situation apportés par le quatrième trimestre de 1929 et par les premiers mois de 1930, nous essayerons de dégager quelques conclusions de l'ensemble de nos constatations.

PREMIERE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

Circonstances particulières de l'évolution industrielle et financière des Etats-Unis

Les Etats-Unis représentent, au point de vue de leur territoire, 5,6 % de la planète : leur population correspond à 6 % du total des habitants de la terre.

Les Etats-Unis produisent 70 % du pétrole dans le monde, 54 % du cuivre, 44 % du charbon, 50,5 % de la fonte, 53 % de l'acier, 63 % du coton, 61 % du maïs, 33 % du tabac, 25 % du blé. Ces produits naturels, les articles provenant de leur transformation industrielle, peuvent être mis à la disposition d'un marché intérieur aux possibilités de consommation, d'absorption, presque illimitées.

Les industriels des Etats-Unis n'ont pas eu seulement la faculté de voir grand, ils ont eu le privilège de voir d'une manière uniforme. Leur production n'a pas été obligée de tenir compte des goûts très variés

que créent des cultures ou des coutumes locales différentes : les 120 millions d'Américains se ressemblent tous, ils parlent tous la même langue, ils ont tous les mêmes habitudes. Chez les immigrants, dès la seconde génération, l'empreinte de l'origine a déjà disparu, l'assimilation est complète et les fils des anciens Allemands, Irlandais et Italiens sont devenus des Yankees authentiques.

Les industriels qui n'ont pas à se préoccuper de fournir une grande variété de types, de chercher à s'adapter aux goûts de la clientèle, peuvent donc, sans inconvénients, se spécialiser dans la fabrication en série.

Cette spécialisation leur était d'ailleurs imposée par la raréfaction de la main-d'œuvre. Il est inutile de retracer les étapes de la politique d'immigration des Etats-Unis. Obsédé par la disparition progressive et constante du manœuvre, l'industriel américain devait chercher à tirer de l'ouvrier un rendement maximum.

Sans opposer les principes de Taylor à ceux de l'école française, M. Léon Ragot a raison de remarquer qu'ils correspondent bien à la mentalité yankee qui considère la main-d'œuvre comme devant s'adapter aux nécessités, s'astreindre à une besogne qui est une opération, fraction d'une série d'opérations, dans un délai aussi court que possible, sans cependant arriver à une fatigue excessive.

Les précurseurs français, Descartes, Claude Bernard, Auguste Comte et celui qui a précisé notre conception, Fayol, sont partis du pôle opposé. Ils ont

vu l'organisation par la tête, au lieu de la voir, comme Taylor, par la main. Si, en France, en Europe, la main-d'œuvre était abondante, les matières premières y étaient sinon rares, du moins dispensées assez parcimonieusement par la nature pour qu'on les économisât. D'une part, donc, en Europe, économie de matières premières, de l'autre, aux Etats-Unis, économie de main-d'œuvre. L'essentiel de la philosophie de l'organisation américaine est dans cette constatation : les industriels américains devaient réussir en utilisant la main-d'œuvre au maximum de son rendement et en cherchant sans arrêt des perfectionnements mécaniques : ce progrès pouvait être atteint même au prix d'essais, de tâtonnements onéreux, car le gaspillage des matières premières n'avait qu'une importance relative. Ford succédait ainsi à Taylor.

Nous retrouvons ce même raisonnement chez M. André Siegfried qui divise la rationalisation du travail en quatre opérations distinctes mais coordonnées : « Le recours systématique au machinisme permet de diminuer le nombre d'ouvriers par unité produite et, par conséquent, le poids du salaire dans le prix de revient : la taylorisation utilise la main-d'œuvre au maximum et ne tolère pas le moindre gaspillage d'énergie humaine, dès l'instant qu'on la paie si cher : la standardisation rend possible la fabrication en série, condition essentielle de tout le système : la concentration financière enfin assure l'unité de direction, même si le travail est géographiquement réparti ou divisé à l'infini. »

Dans cette définition analytique, M. André Siegf-

fried fait allusion à l'une des conséquences de l'organisation scientifique du travail, au renchérissement de la main-d'œuvre. Nul sujet n'a été plus rebattu et on a chanté la gloire des hauts salaires américains sur tous les tons. De 1913 à 1928, leur taux a passé de 100 à 260,6, tandis que les prix de gros ne s'élevaient qu'à 140 et ceux de détail à 170, ce qui signifie que le salaire réel s'est accru, par rapport à l'avant-guerre, de plus de 50 %. Les ouvriers gagnent aux Etats-Unis facilement de cinq à six dollars par jour, soit 125 à 150 francs; les journées de 10 dollars ne sont pas rares dans l'industrie de l'automobile et l'on a vu des maçons se faire quinze et dix-sept dollars par journée, soit 375 à 425 francs.

Ces chiffres paraissent fantastiques à nous, Européens : ils nous expliquent cependant, surtout si l'on n'oublie pas le système de ventes à crédit, avec versements hebdomadaires ou mensuels, largement pratiqué aux Etats-Unis, pourquoi on peut y dénombrer 24.630.000 automobiles, soit une voiture pour quatre personnes environ. Ils nous font comprendre les données fournies par l'économiste Stuart Chase, dans un article paru dans la « Nation » du 30 octobre 1928, sur l'équipement des ménages américains : on y comptait, pour 28 millions de homes, 18 millions de baignoires, 3 millions de machines à laver, 5 millions de ventilateurs, 4.540.000 appareils à griller le pain, 7 millions d'aspirateurs électriques, etc., etc. Les hauts salaires ont comme conséquence non seulement la forte amélioration du « standard of living », mais aussi, malgré la taylorisation, une répercussion sur le

prix de revient. Ils rendent prohibitive toute fabrication non en série. Dès que la machine ne peut se substituer à l'ouvrier, la supériorité américaine disparaît, car le salaire écrase le producteur qui, pratiquement, se désintéresse de tout ce qui ne peut être fabriqué qu'en petites quantités.

La puissance d'achat due à un niveau de salaires très élevé ne saurait être maintenue que par des mesures artificielles constituant une protection douanière à taux prohibitifs. Seul un pays possédant comme les Etats-Unis une indépendance presque totale peut se permettre de l'envisager. C'est en partie au bien-être provoqué par cette protection que l'industrie américaine doit aussi l'esprit de collaboration dont fait preuve sa main-d'œuvre largement rémunérée.

L'échafaudage entier a d'abord reposé sur le Bill Fordney qui était considéré par la population ouvrière comme un dogme à l'intangibilité duquel dépendait le taux de ses salaires. L'année dernière, agriculteurs, ouvriers, patrons, ont uni leurs voix pour réclamer une protection sans cesse plus élevée : on a ainsi abouti au bill Harvley et Smoot, et c'est peut-être dans cette progression que l'on pourrait trouver une utile indication du caractère précaire de la méthode.

Nous venons de résumer rapidement les circonstances principales d'où résulte la prospérité américaine. La saturation possible du marché intérieur peut être envisagée comme un danger menaçant : si elle se dessine, il faut que l'industriel se crée, coûte que

coûte, des débouchés plus importants au dehors. C'est à ce moment que se précise la campagne d'investissements, de contrôles pris à l'étranger. Nous verrons les formes diverses assumées par cette participation : disons seulement maintenant qu'elle est rendue d'autant plus facile aux trusts, aux investment trusts, aux holdings companies, aux banques, aux sociétés industrielles et aux particuliers, que le monde et l'Europe spécialement sont non seulement débiteurs des Etats-Unis, mais encore que ces groupements de capitaux et de particuliers américains ont souscrit à des titres émis sur le marché de New-York.

L'examen de la situation économique et financière aux Etats-Unis, avant la crise de 1929, nous permettra d'établir que les craintes soulevées par cet ensemble de circonstances et par leurs effets paraissent assez fondées. Le danger pour l'Europe semblait encore plus menaçant lorsque l'on songeait à la mentalité du peuple hypnotisé par la conscience de sa force. « Nous sommes le peuple choisi pour guider le reste du monde », écrit un polémiste américain dans la « Revue de l'Amérique Latine » du 1^{er} juillet 1929. C'est presque le cri de l'Allemagne surproductrice, avant la guerre.

CHAPITRE II

La situation économique et financière des Etats-Unis avant la crise de 1929

La situation économique et financière des Etats-Unis était jugée au cours du premier semestre de 1929 d'une manière généralement très optimiste.

La National Industrial Conference Board, bureau d'informations pour les industriels, déclarait qu'on était en présence d'une année d'activité industrielle et commerciale supérieure à celle des périodes précédentes.

Mr. T. F. Tilton, du Cambridge Associates, résumait en onze formules les caractéristiques de l'heure :

1° Le pays consomme davantage qu'au cours d'aucune des années précédentes ;

2° Sa production a augmenté ;

3° La grosse majorité des ouvriers est employée, ce qui accroît le pouvoir d'achat ;

4° La situation agricole s'est améliorée d'une façon assez restreinte mais très nette ;

5° Le commerce extérieur se développe très régulièrement, et c'est une des questions qui intéressent le plus les industriels ;

6° La construction bat tous les records précédents ;

7° Le taux de l'intérêt a augmenté, mais les fonds disponibles sont suffisants pour satisfaire tous les besoins légitimes de l'industrie et du commerce ;

8° Le prix des actions a considérablement augmenté, en partie par suite des nouvelles habitudes du grand public qui préfère les actions comme placement ;

9° Les bénéfices des sociétés, notamment des grandes entreprises, sont plus élevés qu'ils ne l'ont jamais été ;

10° Le mouvement de fusion des entreprises commerciales et industrielles en unités moins nombreuses, plus importantes et d'un rendement meilleur, se poursuit ;

11° Des efforts sont faits pour améliorer les méthodes de distribution et de vente, pour les rendre aussi efficaces que les méthodes de production en faveur aux Etats-Unis.

Plus précis encore, J.-C. Royle, de la Consolidated Press, estime que le revenu total du pays a atteint près de \$ 90.000.000.000, que les indices de l'expansion du commerce extérieur (nombre de wagons de marchandises, de lettres, de paquets, développement des transports par camions et par avions) marquent des progrès très sensibles, que la balance du commerce extérieur est tout à fait favorable.

Le News Bureau de Boston donne une longue liste de statistiques permettant de comparer les résultats des trois dernières années. Nous en extrayons quelques chiffres :

	1926	1927	1928
Automobiles construites	3.979.640	3.092.783	4.044.000
Fers (en tonnes).	39.372.729	35.565.645	38.200.000
Energie électrique (en k.w.)	73.781.000.000	80.205.474.000	88.400.000.000
Exportations en \$	4.308.660.235	4.864.806.773	5.115.000.000
Importations en \$	4.430.888.366	4.184.378.182	4.038.000.000
Dette Nationale (en dollars) ...	19.074.665.337	18.036.352.451	17.493.408.877

Ce qu'il y a de plus frappant encore que ces chiffres, c'est la hausse du prix des actions industrielles : si l'on estime à \$ 100 le cours moyen de trente valeurs représentatives en 1924, ce prix est de \$ 200 au début de 1928 et de \$ 300 à la fin de la même année. Les hommes les mieux placés du pays sont convaincus que le « boom » des affaires n'est pas arrivé à un développement maximum. On croit que la vitesse acquise permettra encore un accroissement de la prospérité : on spéculé à la hausse, car « aucune période », dit le rédacteur financier de la « New-York Herald Tribune », « ne s'est jamais ouverte sous des auspices plus favorables ». La situation industrielle semblait en effet justifier cette confiance.

Dans l'industrie métallurgique, les usines fonctionnent à 84 % de leur activité totale, contre 75 % en 1928. On estime approximativement la production de l'acier à 50.400.000 tonnes, ce qui est environ 7 % supérieur au maximum atteint en 1926. D'après les chiffres publiés par le Ministère du Commerce, les exportations et les importations de produits métallurgiques se sont beaucoup accrues par rapport aux

années précédentes. Les exportations se sont élevées à 2.862.937 tonnes en 1928 avec une augmentation de 679.906 tonnes (31 %) sur 1927 : les importations ont été de 782.694 tonnes avec une augmentation de 32.702 tonnes sur l'année précédente.

Parmi les exportations, l'augmentation se généralise à tous les articles, tandis qu'elle se limite à certaines catégories dans les importations, et l'on note avec satisfaction une forte diminution des achats à l'étranger de barres d'acier et de tubes. Les exportations des machines-outils sont de plus en plus considérables : elles ont représenté en 1928 plus de 209.000 dollars. C'est un chiffre record qui n'avait même pas été atteint au lendemain de la guerre, alors que tous les ex-belligérants avaient recours à l'Amérique pour la reconstitution de leur outillage.

Dans l'industrie de l'automobile, les prévisions n'ont jamais été aussi favorables : le chiffre des voitures automobiles construites en 1928 avait dépassé celui de 1926, considéré comme le maximum possible pendant quelque temps. Ford, en réorganisant sa production et en lançant son nouveau modèle, a des projets très ambitieux : il s'est fixé le chiffre de 2 millions de voitures par an : il a décidé de faire fonctionner ses usines six jours par semaine au lieu de cinq comme précédemment : pour conserver à ses ouvriers la semaine de cinq journées il augmente son personnel de 30.000 unités. Les constructeurs espèrent atteindre rapidement une production annuelle de 7.000.000 de voitures : le marché intérieur est cependant bien près de la saturation et les ventes sont dif-

ficiles. La campagne et les initiatives en vue d'accroître les débouchés à l'étranger vont par conséquent prendre une importance de plus en plus considérable.

En contraste avec l'industrie métallurgique et celle automobile, l'industrie du bâtiment traverse une période d'hésitation. On prévoyait depuis longtemps ce ralentissement. Le « boom » des dernières années ne pouvait continuer indéfiniment. L'industrie textile, tout en n'étant pas très brillante, manifeste des tendances à sortir du marasme qui l'opprimait. De nombreuses usines sont encore inactives, mais les industriels, pour essayer d'abaisser leurs prix de revient en employant de la main-d'œuvre moins coûteuse et en diminuant les frais de transport de la matière première, sont décidés à émigrer vers le Sud. D'autre part, certaines maisons de couture américaines font de nouveaux efforts pour créer une mode nationale et pour forcer la clientèle à renoncer aux modèles de Paris.

Dans le coton, les industriels, en se groupant, ont formé le « Cotton Textile Institute » qui rassemble les statistiques, étudie les conditions du marché et du travail, et qui s'efforce de régulariser la production.

Dans la laine, l'American Wooler Company, une des plus grosses organisations du pays, a accusé une perte de 895.000 dollars en 1928. En 1929, les commandes ont augmenté, les stocks diminuent et les usines fonctionnent à 70 % de leur capacité totale au lieu de 40 % précédemment.

L'industrie de la soie continue, par contre, à se développer activement. L'importance de la production des soieries a été marquée par l'ouverture d'un nouveau Marché National de la Soie Grège (National Raw Silk Exchange). Les Etats-Unis consomment à peu près 75 % de la soie produite dans le monde et absorbent 85 % de la production japonaise. Le montant des importations s'élève en une année à 412 millions de dollars, dépassant celui de tout autre produit. New-York, après Londres, Lyon et Milan, est devenu le premier marché de la soie. Les usines de soie artificielle se multiplient. La production du nouveau textile qui était de 23.500.000 livres en 1922 est montée à 127.545.000 livres en 1929, et on estime qu'en 1930 elle atteindra près de 166 millions de livres. Alors qu'en 1924 le nombre des établissements engagés dans cette industrie n'était que de 8 avec 11 usines, on comptait en 1929, 22 sociétés avec 27 usines.

L'industrie de la chaussure augmente considérablement son activité ; les fabricants de papier envisagent avec plus de confiance l'avenir depuis les efforts faits par le Canada pour stabiliser les prix et régulariser la production. L'abandon du plan Stevenson a ranimé les espoirs de l'industrie du caoutchouc.

Passons, après ce rapide examen, de l'industrie manufacturière à celle extractive.

Aucune transformation appréciable dans les mines de charbon dont l'exploitation subit une période de dépression depuis la fin de la guerre. Les progrès

techniques n'ont servi qu'à accroître la surproduction ; de nombreuses réductions de salaires ont dû être imposées en Illinois, dans l'Indiana, l'Ohio, la Pensylvanie et dans les Etats du Sud-Est. L'emploi toujours plus répandu de l'électricité et l'électrification d'une partie du réseau des chemins de fer ne fait qu'aggraver chaque année la situation.

Les mines de cuivre, par contre, profitent des mêmes progrès qui nuisent à celles de charbon. Les emplois de ce métal se multiplient, et la production s'élève à 1.588 millions de livres, chiffre qui n'avait plus été atteint depuis 1918. Les stocks sont épuisés, la demande augmente et les prix s'en ressentent. Les exportations vers l'Allemagne, l'Angleterre et la France sont supérieures à celles de l'année précédente, et l'on escompte des temps encore meilleurs. Les prix du plomb, du zinc et de l'étain suivent la même progression par suite de l'augmentation de la consommation. La situation de l'industrie du pétrole est toujours assez complexe : l'abondance de la production a eu pour conséquence un abaissement des prix ; on craint d'autre part qu'en continuant à exploiter sans méthode les puits américains, on ne finisse, avant longtemps, par les épuiser. C'est un exemple du système de gaspillage des matières premières auquel nous avons déjà fait allusion. Le Gouvernement ne se préoccupant pas du danger, un certain nombre de propriétaires de puits se sont entendus pour limiter volontairement la production. Mais les indépendants ont profité de cet effort d'organisation et de la hausse des prix qui en était la consé-

quence : de nouveaux puits ont été forés en Californie et la production des concurrents augmente, de sorte qu'alors que le rendement des puits américains diminuait de 901.129.000 tonneaux à 900.196.000, celui des puits étrangers passait de 348.266.000 tonneaux à 389.720.000. Dans ces conditions, la stabilisation des prix est difficile.

La consommation de l'essence continue à augmenter; elle a même atteint un niveau tel qu'à certains moments l'on a pu craindre d'en manquer; les autres produits dérivés du pétrole se vendent, par contre, fort mal.

Malgré l'activité industrielle presque générale que nous venons d'enregistrer, le nombre des ouvriers commence à diminuer et l'on parle de chômage. D'après les chiffres du Ministère du Travail, si l'on représente par 100 le nombre des ouvriers occupés dans l'ensemble de 1923, l'indice a constamment diminué. C'est 99,8 en 1924, 90,9 en 1925, 88 en 1927, 87,3 en 1928, 86,4 dans le premier semestre de 1929. Les salaires ont encore tendance à augmenter, avec des modifications cependant assez peu sensibles. S'ils ont diminué de 5 % dans l'industrie textile, ils ont augmenté de 10 % dans celle du cuivre et dans celle des transports.

Au point de vue agricole, sans entrer dans le détail de la situation, nous citerons que la récolte de blé américain a été de 901 millions de bushels en 1928, soit 21 millions et demi de plus qu'en 1927. La production du bétail est en rapport avec la consommation ; la récolte du coton s'est élevée à 14.500.000 de

balles qui se sont vendues sans difficulté. Il est intéressant de constater que, dans l'agriculture comme dans l'industrie, l'emploi plus intensif des machines amène la diminution de la main-d'œuvre; le Ministère de l'Agriculture américain estime à 4 millions le nombre des personnes qui ont abandonné les champs depuis 1920, alors que les récoltes ont plutôt augmenté.

Après cet aperçu de la situation industrielle, disons quelques mots sur celle commerciale.

Le marché intérieur donne quelques premiers signes de lassitude, et les commerçants américains doivent se contenter de bénéfices moindres et multiplier leurs efforts pour se débarrasser des stocks qui se déprécient plus vite aux Etats-Unis qu'en Europe. Les grands magasins et les Chain Stores continuent à se développer et à éliminer le petit commerce : grâce à une meilleure organisation et aux chiffres considérables de ventes, ils peuvent réduire leurs frais généraux et ne pas viser des bénéfices trop importants. De plus en plus, la nécessité d'augmenter les débouchés à l'extérieur se fait sentir malgré la prospérité du pays.

Le commerce extérieur continue à se développer et les chiffres publiés par le Ministère du Commerce et par le National Foreign Trade Conseil prouvent que l'excédent des exportations sur les importations a aussi augmenté. La valeur des exportations est passée de \$ 4.865.000.000 en 1927 à \$ 5.129.000.000 en 1928, soit un accroissement de \$ 254.000.000. Par contre, les importations qui étaient de \$ 4.227.000.000 en 1925

passent successivement à \$ 4.185.000.000 en 1927 et en 1928 à \$ 4.091.000.000. Cette diminution est surtout due à la baisse des prix du sucre de Cuba, de la soie du Japon et du caoutchouc.

Si l'on étudie les chiffres des exportations et des importations pour chaque continent au cours des dernières années, on constate, en premier lieu, que l'Europe est encore de beaucoup la meilleure cliente des Etats-Unis, que le commerce avec l'Amérique du Sud est plus élevé de 10 % qu'en 1927, que les importations d'Asie et d'Afrique baissent, tandis que les exportations augmentent, que le trafic avec l'Océanie est en diminution.

Voici un tableau résumant le commerce extérieur des Etats-Unis en ces trois dernières années :

EXPORTATIONS (En dollars)			
	1926	1927	1928
Europe	2.310.143.627	2.310.402.588	2.374.836.302
Amérique du Nord ..	1.176.482.191	1.253.026.792	1.322.882.238
Amérique du Sud ..	443.507.449	438.159.458	480.696.126
Asie	564.542.724	562.984.406	653.708.027
Océanie	212.705.286	193.714.388	180.033.217
Afrique	101.278.958	107.087.693	116.656.369
IMPORTATIONS (En dollars)			
Europe	1.285.862.888	1.264.072.404	1.248.897.932
Amérique du Nord ..	1.011.560.678	985.457.342	960.263.601
Amérique du Sud ...	567.978.962	518.274.775	569.507.024
Asie	1.400.700.882	1.269.151.173	1.168.825.724
Océanie	68.355.477	54.530.874	53.547.845
Afrique	96.420.479	93.255.348	90.092.017

Notons — et nous reviendrons sur ce fait en parlant de l'effort américain en ce qui concerne l'Empire Britannique — que de tous les pays du monde le

Canada est celui avec lequel les Etats-Unis font le plus d'affaires, et que ses exportations vers ce pays dépassent celles vers la Grande-Bretagne. Enfin, toujours en vue de nos conclusions, nous rappelons les chiffres du commerce avec le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne (en dollars) :

	1926	1927	1928
	—	—	—
Royaume-Uni :			
Exportations...	972.606.296	840.068.668	847.276.661
Importations...	383.197.810	357.930.937	348.434.661
France :			
Exportations...	264.003.674	228.780.778	240.690.853
Importations...	162.020.483	167.799.661	158.656.233
Allemagne :			
Exportations...	364.161.360	481.680.921	467.205.408
Importations...	198.494.641	200.554.291	221.978.785

Il est intéressant de remarquer que près de 75 % des exportations américaines consistent en produits manufacturés ou semi-manufacturés. Près d'un cinquième de ces produits est dirigé vers l'Amérique du Sud, où les Etats-Unis envoient plus de marchandises que l'Angleterre, la France et l'Allemagne réunies. Le nombre des automobiles exportées s'accroît sans cesse, les exportations d'outillage industriel se sont élevées à 209.449.000 dollars, soit 27.000.000 de plus que l'année précédente. La quantité de machines agricoles vendues à l'étranger représente une valeur de 102.000.000 de dollars. Parmi les produits dont les exportations se sont accrues, signalons encore les machines à écrire, à calculer, les appareils électriques, c'est-à-dire toujours des appareils fabriqués en série.

Passons maintenant à la situation financière, à la même époque. C'est le correspondant à New-York de

la Société d'Etudes et d'Informations Economiques qui nous fournit les données de cette analyse.

La situation financière, écrit-il en mars 1929, est assez complexe. Au début de l'année, les milieux financiers américains se montraient, dans leur ensemble, nettement optimistes; l'année 1928 s'était terminée de manière très favorable; les renseignements sur les conditions économiques étaient bons, la situation politique se trouvait éclaircie par l'élection de Mr. Hoover, le voyage du futur Président en Amérique du Sud, la solution prochaine du problème des réparations, et peut-être de la question des dettes interalliées, faisaient prévoir de meilleurs rapports entre les Etats-Unis et les pays étrangers. Les exportations d'or s'élevant à \$ 154.000.000 en 1927 et à \$ 272.000.000 en 1928 ne constituent pas en elles-mêmes des symptômes défavorables. La Federal Reserve possède encore des réserves considérables qui s'élevaient à \$ 2.584.000.000 au 26 décembre 1928, à \$ 2.648.000.000 au 29 janvier 1929. D'ailleurs, n'est-il pas à l'avantage du pays de se débarrasser de son surplus d'or et de contribuer à la stabilisation de la monnaie dans des nations qui sont — comme la France — à la fois ses débiteurs et ses clients? La situation de la Federal Reserve continue à être très solide. Par suite de la prospérité générale du pays, les dépôts dans les caisses d'épargne augmentent.

D'après le contrôleur de la monnaie, ils s'élevaient au 30 juin 1928 à \$ 28.132.575.000, soit \$ 214,23 par tête sur la base d'une population de 131.320.000 habitants (contre \$ 200,55 par tête en 1927). Si la richesse

d'un pays ne peut être jaugée par le chiffre de ses épargnes, ce chiffre n'en constitue pas moins un indice intéressant, surtout chez un peuple dont la qualité principale n'est point l'économie. La valeur des titres étrangers émis sur le marché de New-York a été considérable en 1928, mais moins élevée qu'elle ne l'avait été l'année précédente : il est à remarquer que si les Etats et les administrations d'Europe ont moins emprunté que précédemment, le total des émissions faites pour le compte des compagnies privées européennes a été plus élevé.

La dette publique américaine se trouve aménagée de telle sorte qu'elle pourra se liquider graduellement grâce à l'excédent du budget et aux paiements des nations européennes ; d'environ 27 milliards de dollars en 1919, elle est passée maintenant à \$ 17.493 millions. Sur le marché des actions, l'année 1928 a été marquée par des hausses très violentes. Ces hausses à peu près régulières au début de l'année se sont ralenties très sensiblement vers le mois de juin. L'industrie et le commerce absorbèrent à cette époque une grande partie des crédits disponibles et le taux de l'argent augmenta. Vers le début de l'automne, accentuée par la reprise de l'activité économique du pays, cette hausse devint beaucoup plus marquée. Après l'élection de Mr. Hoover, elle prit une allure fiévreuse, irraisonnée. Vers la fin de l'année, les ordres d'achat arrivaient de partout, sans interruption ; comme l'ont dit certains publicistes américains, il semblait que Main Street (Charenton) eût envahi Wall Street.

La situation générale des Etats-Unis est en partie la cause de cette hausse, mais il est certain qu'une véritable fièvre de spéculation s'est emparée du pays. Les dépôts en banque ont diminué, de même que les achats d'obligations ; l'élévation du taux de l'argent prouve qu'un grand nombre de spéculateurs emprunte pour spéculer au Stock Exchange. Le total des brokers loans qui, en février 1928, était de \$ 4.420.352.451, est monté, au début de janvier 1929, à \$ 6.439.740.511. Mais la spéculation est alimentée par une foule de prêteurs divers, par certaines compagnies industrielles qui voient là un moyen commode de placer leurs capitaux disponibles de trésorerie à des taux avantageux. La situation financière est indubitablement dangereuse par suite des exagérations de la spéculation boursière produite par les taux excessivement bas du crédit qui ont eu cours trop longtemps.

Toute prévision nous paraît impossible, concluait le correspondant du « Bulletin Quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques », étant donné l'état de tension excessive du marché de l'argent et de celui des valeurs. Il n'est pas douteux qu'un choc sérieux de ce côté pourrait ébranler quelque peu l'ensemble de l'édifice.

Nous aurons à constater dans la 3^e partie de cette étude que cette prophétie s'est réalisée. Il nous faut auparavant donner la mesure de l'effort financier accompli par les capitalistes américains au cours de la période de prospérité dont on n'entrevoyait non seulement pas la fin, mais même le possible déclin.

CHAPITRE III

L'effort financier des capitaux américains dans le monde et spécialement en Europe

« Les économistes français, lorsqu'il s'agit de chiffrer le montant de l'argent de leur pays placé à l'étranger, ont des évaluations qui varient du simple au double. » Nous avons relevé cette affirmation dans la préface d'un volume de statistiques américaines. L'auteur désirait probablement trouver, par avance, une excuse aux variations assez notables qu'il est possible de constater dans les chiffres fournis par les diverses sources pour l'exportation des capitaux des Etats-Unis.

Il est évident que lorsque l'on essaie d'établir avec quelques probabilités d'approximation un état du montant des capitaux placés à l'étranger, on se heurte à de nombreuses difficultés.

Même en négligeant, au point de vue contrôle, la partie de ces placements qui correspond aux opérations privées, et pour lesquels toutes les évaluations sont basées sur des informations de presse souvent démenties, même en s'en tenant aux emprunts émis

officiellement, de nombreux éléments impondérables peuvent fausser les calculs les mieux vérifiés et les déductions les plus solidement étayées. Toutes les investigations des économistes les plus indépendants sont sujettes en cette matière à de graves erreurs dues à des incertitudes qu'il est impossible de dissiper.

Du fait qu'une émission de titres a été faite sur le marché de New-York, on ne peut, en effet, conclure que tous les titres de cet emprunt ont été vendus à des Américains, et même si l'on admettait, contre toute probabilité, qu'au moment où l'affaire a été lancée elle n'a trouvé des intéressés que parmi les capitalistes américains, comment ne pas supposer que ceux-ci ont cherché et réussi, par la suite, à revendre plus ou moins rapidement une partie de ces titres à des financiers d'autres pays?

D'autre part, il est souvent assez difficile de distinguer les placements réels de certaines opérations dans lesquelles l'argent soi-disant prêté à l'étranger reste dans les caisses d'une industrie nationale. C'est le cas, par exemple, des sociétés de pétrole créant des filiales dans certains pays et souscrivant elles-mêmes le capital de ces sociétés à étiquette étrangère.

Enfin, en ce qui concerne les Banques, est-il nécessaire de rappeler qu'elles sont de plus en plus étroitement liées entre elles par des accords internationaux et que, sans parler du courant de capitaux constitué par les avances consenties aux filiales par les maisons-mères, il existe un déplacement de fonds considérable et très souvent inconnu du public entre-

les trésoreries des groupes bancaires des divers continents.

C'est donc avec de nombreuses réserves que nous essaierons, d'après les statistiques américaines, de donner quelques chiffres très approximatifs sur l'effort financier des capitaux américains à l'étranger et spécialement en Europe. La « Finance and Investment Division, Bureau of Foreign and Domestic Commerce », du Ministère du Commerce des Etats-Unis, a établi une série d'études et de statistiques sur les différents types de placements étrangers, et le compilateur, le Docteur Ray O. Hall, donne pour la période de 1922-1927 le tableau suivant :

1922.....	8.552.000.000 dollars
1923.....	8.775.000.000 —
1924.....	9.589.000.000 —
1925.....	10.405.000.000 —
1926.....	11.195.000.000 —
1927.....	12.187.000.000 —

Ces chiffres se rapprochent assez sensiblement de ceux fournis par le Dr. Max Winkler, vice-président du Moody's Investors Service of New-York and London, qui évalue dans le « Financial Times » de Londres le total des placements américains à l'étranger à 13.000.000.000 de dollars, en chiffres ronds. Le « Wall Street Journal » propose, par contre, 12.250.000.000, en ne comprenant pas dans ce total le règlement des dettes de guerre, évaluées, à cette époque, à 3 milliards 1/2 de dollars, ce qui donnerait un total général de 15.750.000.000 de dollars, soit environ 79 milliards de francs or.

La rapidité de la formation de ce capital est encore

plus impressionnante que son importance considérable. En effet, avant la guerre, les Etats-Unis étaient de gros débiteurs de l'Europe, et ce n'était qu'exceptionnellement qu'un emprunt étranger pouvait être placé par les soins de Wall Street. Le montant de ces opérations n'atteignait en 1913 que 2.750.000.000 de dollars, d'après le Moody's Investor Service, et 350.000.000 à peine avaient été placés pour l'Europe.

Au cours des trente années qui avaient précédé la guerre, l'Amérique avait bien, d'après le Professeur Edwards, de l'Université de New-York, avancé à l'étranger 8.122.000.000 de dollars, mais il ne s'agissait généralement que de « Prêts de Milliardaires » placés grâce aux efforts des grands établissements bancaires privés de New-York, de Boston ou de Philadelphie, et qui n'intéressaient aucunement l'épargne des classes moyenne et ouvrière. Dès que ces emprunts étaient couverts, ils disparaissaient de la circulation. En 1916, le « Chicago Tribune » ne donnait chaque jour que le cours de six emprunts étrangers ; en 1928, on trouve dans le même journal la cote de 130 émissions de cette nature.

La guerre, ainsi que nous l'avons déjà remarqué, provoqua un renversement complet de la situation ; au cours de la période 1914-1918, les Etats-Unis rachetèrent leurs titres possédés par l'Europe, et surtout ceux qui se trouvaient à Londres et à Paris. L'American Dollar Securities Comittee de Londres estime que ces rachats portèrent sur près de 2 milliards d'actions et d'obligations. Devenus plus audacieux, les spéculateurs américains commencèrent alors

à s'intéresser aux devises européennes : en 1918, de grosses quantités de livres et de francs passèrent à New-York et furent revendues avec des bénéfices très intéressants aux pays de l'Europe centrale, dont la monnaie se dépréciait rapidement. La confiance inébranlable qu'ont toujours eue les Etats-Unis en l'avenir de l'Allemagne (et nous trouverons de nombreuses preuves de cette psychologie dans le chapitre consacré à la pénétration financière dans le Reich) poussa la spéculation à renouveler l'expérience de ce côté. Les résultats furent beaucoup moins brillants, et de lourdes pertes décurent les amateurs de marks. Enfin, l'intérêt américain se concentra de plus en plus sur l'achat de titres européens.

La débâcle monétaire de l'Autriche et de l'Allemagne provoqua d'autre part, en 1921, une fuite de capitaux vers New-York, et cette pléthore d'argent bon marché contribua à forcer les Etats-Unis à tourner leurs regards vers l'Europe. On ne saurait trop insister sur le rôle joué par l'afflux des capitaux européens sur le marché des Etats-Unis. La crise mondiale qui s'était déclanchée à cette époque aurait pu être très dangereuse pour l'Amérique par suite de l'importance des engagements des banques ordinaires vis-à-vis des banques de Réserve dont le rôle est analogue à celui des banques centrales du Vieux Continent. Du 30 juin 1920 au 30 juin 1921, les retraits de dépôts auxquels ont dû faire face les établissements de crédit se sont élevés à plus de 2 milliards 500.000.000 de dollars, tandis que les Banques de Réserve réclamaient la liquidation des rées-

comptes. C'est au même moment que l'Europe a été précipitée dans les aventures monétaires. En offrant son or pour acheter du crédit dollar, le capitalisme du Vieux Continent a permis aux banques ordinaires américaines de rembourser les engagements qu'elles avaient pris vis-à-vis des Instituts d'émission, et grâce à l'abondance des capitaux européens, l'assainissement financier a été réalisé en Amérique sans déflation excessive.

Avec des Banques dégagées, avec un pouvoir d'achat des consommateurs considérable, et avec une marge bénéficiaire suffisante entre des salaires élevés et des prix que la crise mondiale avait rendus relativement bas, le marché américain pouvait cependant être menacé par l'invasion des marchandises européennes que la dépréciation des monnaies permettait d'écouler à vil prix. De la crainte du dumping des changes est née la politique douanière ultra-protectionniste inaugurée par le tarif douanier du 22 septembre 1922. Mais, ainsi que le fait remarquer Mr. J. Compeyrot, la politique protectionniste a aggravé la crise européenne, surtout parce qu'elle a rendu plus inévitables les règlements en or pour le transfert des capitaux européens en Amérique. La persistance de l'afflux or jusqu'en 1927 a fourni au système bancaire américain les moyens de couvrir un développement intérieur prodigieux, sans même utiliser tout son potentiel de crédit. Au 31 décembre 1927, le chiffre net des dépôts dans les Banques des Etats-Unis s'élevait à 53 milliards de dollars avec moins de 1 milliard de portefeuille pour les Banques de

Réserve, c'est-à-dire avec un recours relativement infime aux instituts d'émission. Les possibilités d'expansion financière internationale des Etats-Unis ont résulté de l'abondance de moyens financiers intérieurs et d'un excédent constant de la balance des paiements. C'est l'Europe qui a fourni en grande partie ces éléments.

Voici en millions de dollars, d'après une circulaire confidentielle du Département du Commerce, un résumé des opérations d'émission de titres étrangers à New-York, depuis sept ans :

EMISSIONS POUR LE COMPTE DES ETATS, DES PROVINCES, DES MUNICIPALITÉS, OU ÉMISSIONS GARANTIES							
	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Europe.	136,3	85	512	405	188	301	317
Autres pays. . . .	546,7	175	263	242	395	569	404,7
Total.	683	260	775	647	583	870	721,7
EMISSIONS DE SOCIÉTÉS NOUVELLES							
	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Europe.	67,6	28	14	207	307	281	264
Autres pays. . . .	83	107	89	177	244	243	261,5
Total.	150,6	135	103	384	551	524	525,5
ENSEMBLE							
	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Europe.	204	113	526	612	495	582	581
Autres pays. . . .	629,7	282	352	419	639	812	666,2
Total.	833,7	395	878	1031	1134	1394	1247,2
Conversions ou consolida- tions.		143	332	244	184	191	250,7
Total général		538	1210	1275	1318	1585	1497,9

Au total, depuis 1921 (année au cours de laquelle les placements aux Etats-Unis avaient atteint 350 millions de dollars), le marché des Etats-Unis a absorbé pour \$ 7.262.000.000 de titres étrangers nouveaux. La part de l'Europe dans ce chiffre est de \$ 3.500.000.000 environ, soit 87.500.000.000 de francs.

Si l'on ajoute à ces 7 1/3 milliards de dollars le montant de la participation privée américaine à ces entreprises étrangères qui, d'après le « Wall Street Journal », peut être évaluée à 6 milliards, le total des emprunts à court terme, estimé d'après le même périodique, à 1 milliard, et celui des dettes de guerre de 3 1/2 milliards, nous arrivons en 1928 à un total général de 18.000.000.000 de dollars, soit environ 450.000.000.000 de francs.

Pour cristalliser l'importance de ce chiffre, rapprochons-le de deux autres qui s'appliquent à la France :

« Avant la guerre », écrit M. Germain Martin, ministre du Budget, dans son ouvrage : *Les Finances publiques de la France et la Fortune privée*, « en 1913, pour une fortune mobilière de 110 à 116 milliards, les porteurs français détenaient pour 70 milliards de titres français et 40 milliards de titres étrangers, dont environ 30 milliards de fonds d'Etat ».

Et M. Locquin, vice-président de la Commission des Finances à la Chambre, évaluée à 3 milliards de francs à peine le stock de valeurs étrangères acquises par des porteurs français entre 1918 et 1929.

Nous avons dit que les emprunts américains d'avant guerre étaient généralement des opérations de milliardaires. Il n'en est pas de même pour ceux

de la période qui nous intéresse, et cette constatation a une grande importance. Les titres étrangers semblent être devenus très populaires aux Etats-Unis, et ils intéressent toutes les catégories de la clientèle de la Bourse. Le citoyen américain, que l'on représente généralement dans la presse mondiale comme se désintéressant des affaires de l'Europe, paraît avoir abandonné cette attitude méprisante aux politiciens de son pays. Le petit capitaliste a, au contraire, suivi de très près les péripéties de la restauration financière du Vieux Continent, et il ne s'est pas fait prier pour prêter son argent à des Gouvernements, à des Municipalités européennes, pour placer ses économies dans des entreprises allemandes, italiennes ou polonaises, qui émettaient des actions et des obligations. Son sens pratique des affaires a triomphé de son nationalisme. Le « Wall Street Journal », dans son numéro du 28 septembre 1926, affirme que les valeurs étrangères forment le quart ou le cinquième du portefeuille moyen du citoyen américain. Cela pourrait paraître exagéré : cependant une enquête faite en 1927 par J. P. Morgan et C^o, analysée par Dwight Morrow dans le Foreign Affairs, en janvier 1928, a prouvé que la majorité de 5 gros emprunts étrangers avait été souscrite par de petits capitalistes. Morgan a demandé à 24 établissements bancaires de lui envoyer le détail des ventes faites en compte de ces 5 emprunts : les réponses démontrent que 85 % des achats ont été faits par des personnes qui ne s'assuraient qu'un capital inférieur à 5.000 dollars. La clientèle des emprunts étrangers est donc une clientèle de petits capitalistes ;

il est donc naturel qu'elle préfère les placements les plus sûrs, ceux que l'on comprend sous le nom de placements de bon père de famille. Sa préférence va donc aux opérations garanties et surtout aux emprunts des gouvernements et à ceux rapportant de plus gros intérêts.

La place prise sur le marché de New-York par les emprunts de stabilisation qui furent émis par les Etats européens à 8 %, en moyenne, est donc parfaitement naturelle.

Les principales opérations de cette catégorie furent les suivantes :

Tchécoslovaquie 1922	14.000.000	dollars
Autriche 1923.....	25.000.000	—
France 1924.....	100.000.000	—
Allemagne 1924.....	110.000.000	—
Hongrie 1924.....	9.000.000	—
Tchécoslovaquie 1924	9.250.000	—
Italie 1925.....	100.000.000	—
Pologne 1925.....	35.000.000	—
Tchécoslovaquie 1925	25.000.000	—
Belgique 1926.....	50.000.000	—
Bulgarie 1926.....	4.500.000	—
Finlande 1926.....	12.000.000	—

Auxquels il faut ajouter 300 millions de dollars avancés à la Grande-Bretagne, ainsi que des emprunts importants aux pays scandinaves, à la Suisse et à la Hollande, emprunts qui, toutefois, n'avaient pas pour objet, comme les précédents, la défense du change.

Au début des emprunts de stabilisation en Europe, les prêteurs américains ne consentirent à fournir leurs capitaux qu'à la condition de partager les opérations avec les capitalistes européens qui devaient ainsi apporter une preuve tangible de leur confiance ; ceci a

été particulièrement exact en ce qui concerne les prêts consentis à la Tchécoslovaquie, à l'Allemagne et à l'Autriche.

Mais d'autres précautions furent encore prises : des garanties dans le genre de celles que l'on exigeait, avant la guerre, pour les emprunts de la Turquie ou des gouvernements de l'Amérique Latine, furent exigées de l'Autriche, de la Tchécoslovaquie, de la Hongrie, de la Yougoslavie, de l'Allemagne, de la Grèce et de la Pologne. Le prêteur hypothèque certains revenus de ces Etats, en garantie de son financement. A l'exception des emprunts hongrois, il est cependant impossible de connaître les conditions exactes de ces opérations que les banquiers ont probablement jugé avoir un caractère trop politique pour être dévoilées dans leur détails au public. On n'ignore pas, toutefois, que les emprunts autrichien et tchécoslovaque sont garantis par les revenus des douanes et du monopole du tabac, que l'emprunt hongrois a pour gage le revenu des Douanes, de la taxe sur le sucre, du monopole du tabac et du sel, que celui yougoslave est garanti par le produit net des douanes et par celui brut de l'exploitation des chemins de fer. La tranche allemande de l'emprunt Dawes est garantie par les douanes, la taxe sur les tabacs, celles sur la bière et le sucre, ainsi que par le revenu net du monopole de l'alcool, le total du montant de ces gages étant 16 fois supérieur à ce qui est nécessaire au service des intérêts de l'emprunt.

Une autre conséquence logique de la nature des placements financiers américains à l'étranger et de sa

psychologie de petit capitaliste est le fait que, contrairement à une idée généralement répandue, les préférences des souscripteurs de New-York aux émissions autres que celles des Gouvernements et des Municipalités, se sont portées non sur les actions mais sur les obligations. Les 3 milliards 700.000 dollars investis par les prêteurs américains dans les entreprises étrangères, ont rendu New-York créancière de l'industrie européenne, mais le transfert du capital actions aux mains des porteurs américains de valeurs étrangères n'a pas dépassé, en ce qui concerne les émissions publiques, 673 millions de dollars, soit 6 % du montant total des investissements. Cette situation résulte des préférences du public américain pour les valeurs à revenu fixe. Ceci est prouvé par les chiffres suivants :

	OBLIGATIONS DE SOCIÉTÉS	ACTIONS DE SOCIÉTÉS Préférentielles	Ordinaires
	—	—	—
		(1.000 \$)	
1922.....	209.082	4.250	7.100
1923.....	95.935	38.400	16.424
1924.....	312.930	28.100	11.502
1925.....	460.646	65.065	11.120
1926.....	575.308	34.192	122.148
1927.....	684.862	23.709	64.708

Quelle a été la distribution géographique des capitaux américains prêtés ? L'Amérique du Sud en a absorbé la plus grosse partie (36 %), tandis que 26 % se dirigeaient vers le Canada et 29 % vers l'Europe. Cette proportion a surtout varié en 1926, époque à laquelle le Vieux-Continent a absorbé près de la moitié des placements américains. Il est aussi très intéressant de connaître l'emploi de ces capitaux et nous

reportons ci-après un tableau publié, en 1929, par la « Frankfurter Zeitung » qui résume les emprunts garantis par des autorités publiques mais émis par des entreprises privées aux cours des années 1914-1928.

En millions de dollars

Chemins de fer.....	777,83
Banques	666,77
Papier.	443
Sucre.	349,67
Mines	261,93
Huiles	185,52
Fers et aciers.....	152,72
Allumettes	99,18
Navigation	98,17
Produits chimiques	73,43
Electricité.	65
Machines	63,34
Textiles	30,34
Ports et Docks.....	28,23
Industries diverses	24,43
Automobiles	22,45
Magasins	21,20
Tabacs	20,21
Eglises	16,40
Chain Stores	15,34
Fruits.	15,09
Caoutchouc	13,80
Câbles	12,56
Bois.	11,45
Laiteries.	10,86
Hôtels.	6,29
Ecoles	5,06
Terrains	4,12
Ciment.	4
Spectacles.	3,75
Silos et céréales.....	2,47
Air.	1,55
Navigation aérienne	1
Divers.	41,28

Les chiffres de la Frankfurter Zeitung s'appliquent aux investissements américains dans le monde entier : c'est pourquoi nous ne retrouverons pas toujours, dans le chapitre suivant, les traces de cette pénétration dans certaines branches comprises cependant dans la liste ci-dessus. D'autre part, il est certain que de nombreuses participations ont dû échapper à nos investigations!...

DEUXIEME PARTIE

L'effort économique et financier des Etats-Unis dans quelques pays d'Europe

GRANDE-BRETAGNE

Parmi les nombreuses voix qui se sont élevées en Europe contre les dangers de l'impérialisme économique et financier des Etats-Unis, celles venues d'Angleterre font presque complètement défaut, et lorsque M. Briand traça les grandes lignes de son projet d'Union Européenne, les oppositions les plus marquées vinrent de l'autre côté de la Manche. Le seul fait que les Etats-Unis d'Europe avaient pu être considérés par certains, et ceci malgré les affirmations très précises de notre Ministre des Affaires Etrangères, comme une ligue d'intérêts opposés à ceux de l'Amérique suffisait pour rendre cette idée suspecte aux économistes et aux parlementaires anglais. C'est ainsi qu'une solidarité étroite entre les deux grands groupements mondiaux de même race ne manque jamais de s'affirmer à chaque occasion et, au cours de chaque discussion de caractère international, on les

retrouve, même lorsqu'un antagonisme logique devrait les séparer, du même côté de la barricade.

Faut-il conclure de cette constatation que les inquiétudes que nous avons signalées et qui font l'objet de cette étude, ne sont pas partagées par l'Angleterre et que dans ce pays on ne ressent pas les effets des changements apportés par la guerre à la puissance économique et financière des Etats-Unis ? Nous allons assez facilement nous rendre compte que l'effort des Etats-Unis heurte en Grande-Bretagne plus gravement qu'en aucun autre pays du monde, les intérêts nationaux. Ce choc est d'ailleurs moins limité qu'ailleurs au territoire de la métropole, car il menace non seulement une politique séculaire d'hégémonie mais les rapports avec les pays soumis à l'influence anglaise et peut être même avec les Dominions. Pour envisager le problème anglo-américain dans toute son ampleur et pour pouvoir fixer les raisons de l'attitude passive et pourtant raisonnée de la Grande-Bretagne envers son formidable concurrent, il est nécessaire de rappeler les grandes données de la situation et d'élargir le cadre de nos investigations en examinant sommairement la situation commerciale des deux adversaires et leurs tendances économiques. D'un côté les Etats-Unis, jeune Etat hérissé de murailles protectionnistes, sorte de citadelle isolée à l'abri des attaques extérieures du commerce et de la main-d'œuvre ; de l'autre côté l'Angleterre, le vieux représentant du régime économique recommandé par la solidarité humaine et par la véritable Société des Nations. Là-bas un producteur pouvant se suffire à

lui-même, un marché de consommation intérieure aux possibilités presque illimitées de développement, des industriels aux progrès gigantesques, une richesse financière croissante. Ici l'ancien maître du commerce mondial qui perd sa place prépondérante dans les pays qui vivaient de son activité, une industrie qui dépend de l'étranger pour ses matières premières et qui fléchit sous les attaques de la concurrence, une finance qui, quoique encore extrêmement puissante, n'est plus l'arbitre souverain de l'économie des peuples.

Ces prémisses sembleraient devoir nous amener à envisager la fatalité d'une lutte ouverte à outrance entre les Etats-Unis et l'Angleterre et pour le moins à l'affirmation d'une tendance au rapprochement de la Grande-Bretagne avec l'Europe continentale à laquelle l'unit une communauté évidente d'intérêts. Cette déduction serait fausse et ne répondrait pas au sentiment national Britannique presque unanime. Nous en avons eu la preuve en 1929, ainsi que nous l'avons déjà rappelé, à l'occasion des discussions soulevées par la Conférence de la Haye. Le congrès des Trade-Unions qui a eu lieu à Belfast a exprimé l'avis des ouvriers : il est conforme à celui des libéraux et des conservateurs : « La Grande-Bretagne, a dit son Président Mr. Ben Tillett, doit s'organiser comme l'Amérique s'est organisée. L'Empire Britannique a une consommation intérieure potentielle plus considérable de celle des Etats-Unis. Le commerce interimpérial augmente mais pas assez vite pour compenser les pertes que nous éprouvons sur les autres marchés :

il faut faire tout ce qui est possible pour augmenter le commerce interimpérial, mais cela doit s'accomplir de telle façon qu'il n'en résulte aucune guerre économique ni avec l'Europe ni avec l'Amérique. »

Pas plus que les impérialistes les plus fougueux, le Président du Congrès des Trade-Unions ne songe à l'entrée de la Grande-Bretagne dans une combinaison économique européenne : avec celle-ci comme avec l'unité économique américaine, il est prêt à conclure des affaires et il répudie toute intention de guerre à l'une ou à l'autre.

Toute la politique anglaise est là. Par instinct, comme par nécessité, la Grande-Bretagne, dont l'existence intérieure dépend de la libre importation des denrées alimentaires et des matières premières, tient à conserver une complète indépendance économique et à ce point de vue elle a une trop grande crainte d'irriter les Américains pour entrer dans une combinaison qui pourrait être interprétée comme dirigée contre les Etats-Unis.

Mais si la lutte ouverte, si les hostilités franches ne sont pas admises, le travail de sape contre la pénétration économique et financière de l'Amérique se poursuit avec la ténacité qui caractérise les Anglais dans les questions d'intérêt national. Pour nous en rendre compte, il faut analyser, avant d'aborder le côté financier des rapports anglo-américains, les relations commerciales des deux peuples. Elles sont très importantes : sur un total d'importations de 1.197 millions de livres sterling, la Grande-Bretagne en tire pour 188 millions des Etats-Unis qui occupent ainsi le pre-

mier rang comme fournisseurs, la seconde place étant prise par l'Argentine qui, avec 76 millions de livres, ne vient, par conséquent, que loin après.

Cette situation privilégiée des Etats-Unis est une conséquence de l'obligation dans laquelle se trouve l'Angleterre d'importer la plus grande partie des produits nécessaires à l'alimentation de sa population (blé, viande, fruits) et les matières premières indispensables à son industrie et au nombre desquelles figurent principalement le coton, le tabac, les métaux, les huiles minérales, les peaux, les bois et les résines.

Si la Grande-Bretagne ne cherche pas à arrêter brusquement le courant des envois dont elle ne saurait se passer, elle lutte néanmoins pour réduire l'emprise que les Etats-Unis possèdent sur elle de ce chef en essayant de trouver d'autres sources de production, notamment dans les Dominions. Elle ne réussit pas toujours ; pour les huiles minérales, par exemple, l'importation de ces produits venant des Etats-Unis n'a fait que croître en ces dernières années. Deux chiffres en millions de gallons :

	1922	1927
	—	—
Importations d'huiles brutes.....	0,04	11,7
Importations d'huiles raffinées.....	397,9	735

La consommation a augmenté considérablement, mais les Etats-Unis, malgré les approvisionnements d'autres pays, restent les fournisseurs pour presque la moitié des quantités absorbées par le marché. Faut-il rappeler les luttes des consortiums anglais et américains du pétrole qui transformèrent une question

économique en un problème nettement politique ? La bataille s'est livrée sans merci entre ces puissances gigantesques sur tous les points du globe, partout où il y avait un champ pétrolifère ou un consommateur à exploiter. Dans le même ordre d'idées, il faut mentionner les tentatives qui ont pour objet l'approvisionnement de l'industrie du coton. Actuellement les filatures anglaises ont un besoin absolu de la matière première qu'elles ne peuvent se procurer qu'aux Etats-Unis. Mais elles n'ont pas vu tomber sans inquiétude de 40 % en 1890 à 13 % en 1927 la part de la récolte américaine qui est transformée dans le Royaume-Uni.

L'accroissement en proportion inverse de la quantité traitée aux Etats-Unis mêmes fait redouter aux fabricants de Manchester d'être « affamés » par l'Amérique. Aussi poussés par le désir d'échapper à cette dépendance et, en même temps, de réduire leurs achats à l'étranger, les Anglais ont-ils créé cette organisation qui, sous le nom d'Empire Cotton Growing Committee, fait, depuis la guerre, un effort considérable pour développer la culture du coton dans les possessions britanniques en vue de pouvoir un jour se passer du coton américain. La même politique de « libération » se poursuit dans d'autres domaines, dans celui des métaux, par exemple. Les Unionistes voudraient qu'elle fût appliquée également aux produits alimentaires et que la Grande-Bretagne demandât ceux-ci surtout à ses colonies. La réalisation de ce désir n'est pas chose aisée, mais sa conception elle-même est une menace pour les Etats-Unis, car l'An-

gleterre représente pour leurs produits agricoles un marché dont la fermeture constituerait un véritable désastre.

Les articles fabriqués entrent également pour une forte proportion dans les envois des Etats-Unis en Angleterre puisque en 1927 les chiffres respectifs ont été de :

73.5 millions de livres pour les produits alimentaires.

50.8 millions de livres pour les matières premières.

63.7 millions de livres pour les articles manufacturés.

Parmi les plus importants de ces derniers figurent les automobiles (3.8), les machines (8.1), les films cinématographiques (0.7), les appareils électriques (0.2), les produits pétroliers (21.2), les cuirs (2.9). L'Angleterre désirerait vivement enrayer ces apports. Mais dans de nombreux cas, il est impossible aux fabricants de lutter contre les prix américains dont l'abaissement est rendu possible par des méthodes industrielles et une organisation commerciale très supérieures à celles qui existent en Grande-Bretagne.

L'invasion des produits manufacturés américains cause de grandes préoccupations dans les milieux impérialistes du Royaume-Uni. Ces craintes ont certainement contribué, dans une large mesure, à orienter le parti conservateur anglais vers une politique de protection. Mais, encore une fois, l'on se garde soigneusement de paraître viser les Etats-Unis dans les récriminations contre la concurrence étrangère. Les

mesures prises tendent cependant souvent à les atteindre spécialement, comme c'est le cas, par exemple, pour les droits imposés à l'importation des automobiles et à ceux sur les films cinématographiques.

Ce n'est d'ailleurs pas seulement sur son marché national que la compétition des Etats-Unis blesse l'Angleterre. C'est plus encore, peut-être, sur les marchés tiers où la Grande-Bretagne se trouve désarmée pour lui opposer des barrières. Les progrès réalisés par l'importation américaine aux Indes et en Australie ont été particulièrement ressentis par le Royaume-Uni. On y considère, d'autre part, comme une atteinte directe le développement du commerce américain dans les pays de l'Amérique du Sud qui étaient retenus jusqu'à présent, comme des fiefs intangibles. Déjà au début du siècle, Elihu Root avait parcouru le continent du Sud pour lui offrir aide et amitié : hier Mr. Hoover a répété ce geste. La pénétration américaine est intense à Cuba, au Mexique, en Haiti, à Saint-Domingue : parmi les Républiques de l'Amérique Centrale, certaines sont financées par les Etats-Unis comme Costa-Rica, d'autres sont l'objet d'une domination plus ou moins officiellement établie, comme Panama. Quant aux Etats Sud-Américains aux finances obérées, ils détournent les yeux de la City pour fixer leurs regards sur Wall Street. Entre 1912 et 1928, d'après la « Revista de Economia Argentina », les capitaux américains ont passé en millions de dollars de 40 à 500 en République Argentine, de 50 à 430 au Brésil, de 15 à 480 à Cuba, de 2 à 180 en Colombie, de 3 à 172 au Vénézuéla, de 35 à 169 au

Pérou, de 10 à 91 en Bolivie, de 5 à 90 en Uruguay, de 10 à 30 en Equateur. Ces progrès du capital américain sont faits généralement au détriment de ceux anglais dont l'exportation diminue depuis 1914 dans une large proportion. L'influence des Etats-Unis s'affirme dans des entreprises qui étaient contrôlées par la finance anglaise et qui ont été rachetées par des capitaux américains.

Parmi les opérations de ce genre, qui ont été le plus vivement ressenties à Londres, comptent celles qui ont eu l'Argentine pour terrain : c'est le cas, par exemple, pour les Chemins de Fer Argentins dans lesquels étaient engagés des capitaux britanniques considérables (que l'on a évalué à 85 % des avoirs anglais dans ce pays). De même la « Telephon and Telegraph Company » et l'« Atlas Light and Power C^o » sont passées sous le contrôle américain.

Rappelons encore qu'un important organe financier de Londres avouaient récemment que dans l'évolution économique du Canada « les voies naturelles du développement ont passé de la direction de l'est à l'ouest à celle du nord vers le sud », qu'il ajoutait, avec amertume : « les relations commerciales du Canada avec les Etats-Unis sont pour les hommes d'Etat de ce pays infiniment plus essentielles que celles avec la mère-patrie »... Cruelle confession pour l'orgueil britannique !

Rapprochons tous ces faits précis, toutes ces données et nous comprendrons le drame qui se joue de l'autre côté de la Manche et l'anxiété avec laquelle on en suit les péripéties.

D'ailleurs, dans la métropole même, l'influence économique et financière des capitaux américains devient chaque année plus accusée. L'Angleterre semble être placée sous le régime de l'étalon-dollar dont la stabilité est assurée par la politique des banques centrales américaines. La « National Review » affirmait, il y a quelque temps, que le retour prématuré de la Grande-Bretagne à l'étalon-or était une victoire de l'Amérique parce que tout pays se plaçant désormais sur cette base passait sous la dépendance de New-York.

Devenue, par suite de la guerre, ainsi que nous l'avons constaté au début de cette étude, les premiers pourvoyeurs de capitaux du monde, les Etats-Unis en ont, à certains moments, fait un emploi considérable sur Londres, ce qui a, d'ailleurs, aidé au maintien du change anglais.

Mais l'aide ainsi fournie au Royaume-Uni a conféré aux Etats-Unis une puissance dangereuse au regard de l'Angleterre en leur permettant de peser directement sur le cours de la livre et d'influencer le marché de Londres. Ces liens sont aujourd'hui trop étroits pour que la Grande-Bretagne puisse songer à les rompre sans en éprouver de graves dommages. Rien ne prouve, du reste, qu'elle en ait le désir : une quantité notable d'avoirs en dollars est détenue par des étrangers non Américains et même par des Anglais.

Toutefois, l'expansion de la Finance américaine porte un préjudice direct aux banques anglaises auxquelles elle fait perdre beaucoup d'affaires dont elles avaient le monopole avant la guerre. C'est ainsi qu'au-

trefois presque tous les achats de coton se traitaient par traites sur Londres, tandis qu'aujourd'hui la plupart de ces opérations sont détournées sur New-York. Les efforts des banques des Etats-Unis ont également eu pour résultat de faire passer par elles une grande partie des achats de café.

Nous avons constaté les progrès considérables faits par le capital américain sur le marché à long terme dans les pays jadis soumis à la finance anglaise. Le territoire de la métropole lui-même n'est pas exclu de cette politique de main-mise sur les entreprises privées. Grand bruit a été mené en avril 1929 autour de l'affaire de la General Electric de Londres. A la suite de transactions entre l'Utilities Power and Light Corporation et le Greater London and Counties Trust, les sept sociétés dépendant de ce groupement ont passé sous le contrôle américain. Le Conseil d'administration demeuré anglais, s'étant aperçu qu'une grande partie des actions étaient détenues par des Américains, tenta de prendre des dispositions destinées à empêcher le contrôle d'échapper aux mains anglaises. Il dût cependant s'incliner devant l'intervention énergique des intéressés américains qui ont exigé le maintien des droits que leur conférait légitimement leur qualité d'actionnaires.

D'autres entreprises se sont mieux défendues : certaines excluent les actionnaires américains, soit entièrement comme l'Imperial Airways, soit partiellement comme la Marconi International Marine : d'autres, suivant l'exemple du Rubber Plantations Investment Trust, limitent le droit de vote accordé aux

étrangers. La difficulté dans ces différents cas est d'éviter que des hommes de paille ne rendent de telles mesures illusoires : nous savons à quels abus peut donner lieu l'établissement d'actions à vote plural. Sous l'influence de l'Angleterre qui essaie de reprendre ses positions, l'Amérique du Sud a déjà, à maintes reprises, tenté de réagir : la République Argentine a monopolisé le pétrole de manière à le soustraire aux convoitises américaines, le gouvernement équatorien s'est débarrassé récemment des experts américains, Tompkins et Edwards, en demandant à la Cour Suprême la résolution de l'engagement de ces fonctionnaires.

En revenant à la métropole, constatons que dans la combinaison intervenue en 1928 entre l'Imperial Chemical, d'une part, et un groupe américain, de l'autre, l'on ne saurait pour le moment parler de mainmise. Par contre, elle fait assister à une association d'intérêts dans laquelle le côté financier plus réellement représenté par les Américains pourrait bien l'emporter un jour sur le côté industriel que les Anglais ont paru vouloir se réserver plus spécialement.

A l'heure actuelle, il n'y a que peu d'argent américain sur le marché de Londres parce que les placements rapportent plus aux Etats-Unis qu'en Angleterre, et, en outre, parce que certaines affaires comme le coton par exemple, dans lesquelles la stabilité faisait accepter autrefois une rémunération assez faible, ne sont plus considérées aujourd'hui comme assez sûres.

Les « Federal Reserve Banks » ont accordé de

nombreux crédits à la Banque d'Angleterre, ce qui a créé des obligations à celle-ci vis-à-vis de l'Amérique. De même, c'est une fort lourde charge qu'a entraîné la reconnaissance des dettes à laquelle l'Angleterre a procédé prématurément et en traitant indépendamment des autres débiteurs européens dans le but, non atteint du reste, de se concilier plus particulièrement la bonne volonté de son créancier.

Malgré tous les efforts faits pour maintenir à Londres la situation de première place financière de l'Univers, le « Money Centre », l'Angleterre a perdu beaucoup de son influence au profit des Etats-Unis. La cause en est en grande partie dans le manque d'argent sur la place de Londres. Par suite de cette situation, des emprunts étrangers qui auraient normalement été placés sur le marché de Londres sont maintenant émis aux Etats-Unis. C'est le cas par exemple de l'emprunt polonais et de l'emprunt grec.

Et nous pouvons résumer la situation de la finance de la Grande-Bretagne en reproduisant cette phrase mélancolique du rapport présenté, le 29 janvier 1930, par M. R. Hugues Tennant, à l'Assemblée générale de la Westminster Bank Limited : « Il n'est pas exagéré de dire que 1929 fut l'année la plus critique pour Londres depuis la guerre. On s'est demandé si nos efforts pour nous maintenir à la surface étaient rationnels et certains ont craint que nous ne sacrifions l'industrie anglaise au maintien du prestige de Londres comme centre International. »

La rivalité est donc âpre sur le terrain financier comme sur le terrain commercial : mais l'Angleterre

ne se posera ouvertement comme adversaire des Etats-Unis pas plus sur celui-ci que sur le premier. La lutte continuera sourdement entre les deux concurrents sans déclaration ouverte d'hostilités. Il est difficile de préjuger de l'issue, car les forces en présence se contrebalancent sous bien des rapports. En tout cas même si l'on envisage la possibilité lointaine de la constitution de l'unité économique pan-britannique dont la formation d'un groupe européen faisant contrepoids au groupe américain pourrait hâter la réalisation, il est à prévoir que la Grande-Bretagne préférera se tenir à l'écart en assumant le rôle, assez profitable d'ailleurs, et qui est dans ses traditions, de trait d'union ou de tampon entre les Etats-Unis d'Europe et les Etats-Unis d'Amérique. L'Amérique ne pourrait donner à l'Angleterre que des faveurs vagues et discrètes. Or, la Grande-Bretagne a besoin d'une collaboration immédiate et concrète sous peine des plus gros risques économiques.

Tel est le dilemme qui se dresse dans la brume de Londres où trône la hantise de New-York et de ses lumières.

ITALIE

L'Italie est un des pays de l'Europe où les Etats-Unis devaient trouver réunies les conditions les plus favorables à la pénétration économique et financière de leurs capitaux. Déjà avant la guerre, la jeune et

impatiente nation latine, sous la pression de l'accroissement progressif de sa population et de ses ressources, rêvait de secouer la tutelle que l'Allemagne avait su établir sur les réalisations industrielles, surgies dans le pays, après que la France eût compromis, par une guerre douanière trop prolongée, la situation privilégiée qu'elle y occupait précédemment. De nombreuses usines avaient été construites dont l'activité ne s'était développée qu'à l'abri d'une protection de l'Etat, protection indispensable à leur vie artificielle. L'Italie ne possède, en effet, exception faite pour la soie, aucune matière première : le fer et le charbon, ces deux éléments essentiels, lui font même défaut.

La guerre de 1915-1918 secoua le joug allemand. Le fascisme ramena l'ordre dans un pays troublé par des grèves trop répétées et par des essais inquiétants de bolchévisme (organisation du contrôle ouvrier, occupation des usines). Le nouveau régime, qui avait contracté vis-à-vis de la classe industrielle une lourde dette de reconnaissance, était obligé de s'acquitter envers elle en favorisant ses aspirations; l'exaspération du sentiment nationaliste portait naturellement les classes productrices à envisager l'avenir avec une hardiesse que l'impossibilité d'une libre critique ne permettait même pas de discuter et de signaler comme pouvant être téméraire. Mais pour la réalisation du programme qui devait poser devant le monde la puissance de la nouvelle Italie industrielle, de gros moyens financiers étaient nécessaires. La Péninsule avait été dûrement éprouvée par la guerre : moins riche que ses alliés, elle avait subi deux longues an-

nées de lutte sur son territoire, sa production était désorganisée, son pouvoir d'achat affaibli, sa monnaie dépréciée. Si le Gouvernement de M. Mussolini pouvait promettre son appui, sa garantie aux industriels, il ne pouvait faire davantage : sa politique financière, sévèrement tracée et limitée, ne devait subir aucune atténuation, car son développement implacable était l'une des conditions de vie du fascisme.

En 1925, les principales industries italiennes et surtout celles de production et de distribution d'énergie électrique étaient engagées dans de vastes travaux : jusqu'à cette époque, elles avaient reçu des banques nationales des avances considérables à court terme et les augmentations de capital des sociétés anonymes s'étaient succédées avec une fréquence qui avait épuisé le marché intérieur, incapable désormais de fournir les ressources nécessaires.

Il fallait donc avoir recours à l'étranger, y contracter des emprunts pour rendre, d'une part, un peu d'élasticité au marché intérieur en remboursant, du moins partiellement, les avances des banques pressées elles-mêmes par la politique de déflation financière et de resserrement des crédits, et pour poursuivre, d'autre part, la réalisation des programmes en cours à des conditions de loyer de l'argent moins onéreuses que celles jusqu'alors pratiquées par les banques italiennes. Y a-t-il simple coïncidence de dates ou plutôt savante préparation de l'avenir ? Ce qu'il y a de certain, c'est que le milieu de 1925, époque des premiers emprunts à long terme contractés par l'industrie italienne à l'étranger, correspond au

début des pourparlers qui devaient aboutir au règlement de la dette de guerre de l'Italie envers les Etats-Unis. On peut supposer que le gouvernement de M. Mussolini avait jugé opportun de procéder sans retards à la ratification de la dette en escomptant l'effet de cette opération sur les conditions qui seraient faites pour la concession des crédits qu'il s'apprêtait à demander pour les industriels et pour certaines administrations publiques.

Il était naturel, d'ailleurs, que l'Italie s'adressât à l'Amérique pour ses emprunts. Les Etats-Unis ont toujours été les premiers fournisseurs de matières premières de l'industrie italienne, et le déficit chronique de la balance commerciale de la Péninsule est dû, pour une très large part, à l'excédent des importations américaines. En 1928, par exemple, 880.000 tonnes de blé, 1.700.000 quintaux de coton, 490.000 quintaux de cuivre, 630.000 quintaux de produits pétroliers, 1.510.000 quintaux d'essence ont pesé lourdement sur l'économie italienne, sans tenir compte des produits manufacturés introduits de la même provenance (automobiles, machines-outils, appareillage électrique, chaussures, etc., etc.). En résumé, les Etats-Unis vendent chaque année à leurs clients italiens pour plus de 4 milliards de livres : ces excellents fournisseurs devaient être disposés à ménager et à satisfaire un marché aussi intéressant. On pouvait évaluer à la fin de 1929 à 360 milliards environ le montant des emprunts à long terme contractés par l'Italie aux Etats-Unis depuis 1925. En voici la liste détaillée.

EMPRUNTS ITALIENS AUX ETATS-UNIS

En millions de dollars

		—
1925	Emprunt Morgan	100
	Société Edison	10
	Société Benigno Crespi.....	4,8
1926	Istituto di Credito per le Opere di Pubblica Utilità.....	20
	Società Lombarda Vizzola.....	6
	Unione Esercizi Elettrici.....	6
	Società Adriatica Elettricità....	2
	— Automobili Fiat	10
	— Elettrica Sicilia	5
	— Lloyd Sabaudò	2,4
	— Elettrica Alto Adige.....	3
	— Italiana per il gaz.....	5
	— Forze Idrauliche Trezzo.....	3
1927	Istituto di Credito per le Opere di Pubblica Utilità.....	12
	Consorzio di Credito per le Opere pubbliche.	12
	Società Montecatini	10
	— Elettrica Adamello	6
	— Edison.	10
	— Meridionale Elettricità..	10,75
	— Adriatica Elettricità	5
	— Idroelettrica Isarco	5
	— Pirelli.	4
	— Isotta Fraschini	1,75
	Credito Fondiario delle Venezie.	5
	Ville de Rome.....	30
	— de Milan	30
1928	Italian Superpower Corp.....	20,25
	Società Terni	12
	— Marelli	2,5
1929	Società Breda	5

RÉPARTITION DES EMPRUNTS ITALIENS AUX ETATS-UNIS

	1925	1926	1927	1928	1929	Total
	—	—	—	—	—	—
Etat et Villes....	100	»	60	»	»	160
Instit. de Crédit..	»	20	29	»	»	49
Soc. Industrielles..	14,8	42,4	52,5	34,75	5	149,75
	—	—	—	—	—	—
Millions de dollars	114,8	62,4	141,5	34,75	5	358,75

En 1930, nous ne connaissons qu'un nouvel emprunt de 12 millions de dollars contracté par la Società Idro Elettrica Piemonte (S. I. P.).

Dans le total global de ces emprunts sont compris les 100 millions de dollars mis en juin 1925 par Morgan à la disposition du gouvernement italien. Celui-ci s'était réservé, en outre, par le décret du 10 décembre 1925, complété par celui du 23 novembre 1926, la faculté de racheter jusqu'à concurrence de 100 millions de dollars les devises étrangères provenant des emprunts effectués à l'étranger par des sociétés ou par des administrations italiennes. Cette mesure avait un double but : l'Etat se réservait, d'une part, le contrôle de ces opérations financières, en garantissant aux emprunteurs le change du jour de l'emprunt (garantie appréciable, étant donné les variations des cours de la lire à cette époque), et, d'autre part, il constituait, auprès de la Banca d'Italia, une masse de réserve de devises appréciées qu'il utilisait dans ses paiements internationaux et qui lui permettait d'intervenir en cas de baisse inquiétante de la lire en procédant à des achats de soutien. On a pu se rendre compte, au cours de l'année 1926, que cette précaution n'avait pas été inutile et que la banque d'Italie,

sous la direction de M. Stringher et sous le contrôle du Ministre des Finances, M. Volpi, a largement profité de cette masse de réserve pour procéder à des opérations qui ont enfin permis de réaliser la stabilisation de la lire en 1927.

Les emprunts qui, ainsi que le prouve la liste ci-dessus rapportée, ont été contractés en première ligne par les industries électriques, puis par les constructeurs d'automobiles et les fabricants de produits chimiques, se sont multipliés au cours de l'année 1926 et dans les premiers mois de l'année 1927 dans une proportion qui inquiéta rapidement le gouvernement fasciste. En juin 1927, M. Mussolini fit connaître qu'on ne pouvait pas continuer dans une voie qui menaçait la liberté de l'industrie nationale et les pourparlers en vue de nouvelles opérations furent brusquement interrompus. En janvier 1928, immédiatement après la stabilisation légale, on revient, il est vrai, au régime de liberté, mais cette liberté n'est que théorique puisque les prohibitions à l'importation des devises et des titres, qui n'avaient pas été abrogées, constituent des entraves peu faites pour favoriser le placement des capitaux dans la Péninsule. Ce n'est qu'au début de 1930 que ces barrières sont supprimées dans le but évident non seulement de ramener la confiance tant soit peu ébranlée par une crise persistante, sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir, mais dans celui d'essayer d'attirer encore une fois, comme en 1925-1927, le capital dont la pénurie se fait de plus en plus cruellement sentir. Les placements américains en Italie se sont effectués, en tant que participation dans l'in-

dustrie, soit sous la forme de capital actions d'entreprises nationales cédées aux créanciers en exécution des conditions mises par ceux-ci à la concession des emprunts dont nous avons parlé précédemment, soit sous celle d'introduction directe et volontaire de capitaux dans des entreprises déterminées. Dans un premier temps, les Etats-Unis ont exigé pour leurs prêts des garanties réelles, comme la cession d'hypothèques de première main sur les immeubles; plus tard, ils se sont fait consentir des certificats d'option sur une partie du capital-actions des sociétés italiennes. Ce dernier système a été celui adopté de préférence après 1927, alors que le gouvernement s'était rendu compte des dangers d'asservissement courus par l'industrie électrique italienne. C'est évidemment sous l'influence gouvernementale que les industriels ont affirmé vers la même époque qu'ils désiraient se soustraire au service onéreux des arrérages des emprunts, en rachetant leurs obligations contre cession d'actions : des commentaires officieux soulignaient d'ailleurs, dans toute la presse, les avantages d'une méthode qui transformait le prêteur, créancier privilégié, en un véritable associé, intéressé matériellement au sort de l'entreprise. Ont ainsi procédé pour tout ou partie de leurs emprunts les sociétés : Italgaz, Fiat, Pirelli, Isotta-Fraschini, Unione Esercizi Elettrici, Lombarda-Vizzola, etc., dont les actions sont actuellement cotées à la Bourse de New-York.

D'après les évaluations effectuées au début de 1928, le montant des actions dont pouvaient ainsi disposer les prêteurs américains était, pour l'Unione Esercizi

Elettrici, de 60 millions de liras sur un capital social de 228.750.000 liras, pour la Società Elettrica della Sicilia, de 30 millions de liras sur un capital social de 180 millions, pour le groupe SIP (Società Elettrica Piemonte), en raison de l'opération effectuée par la Società Lombarda Vizzola, de 22.500.000 sur un capital social de 600 millions de liras, et pour la Montecatini, de 100 millions de liras sur un capital de 500 millions de liras, élevé à cet effet à 600.000.000.

On peut rapprocher de ces exemples l'introduction sur le marché américain des titres de la Banca Commerciale Italiana, pour une valeur nominale de 100 millions de liras, représentant le cinquième de son capital (les banques intéressées seraient la Bankers Trust et le groupe Harimann) ainsi que celle d'un certain nombre d'actions du Credito Italiano qui sont cotées à la Bourse de New-York, mais dont on ignore les modalités de placement.

En ce qui concerne le financement que nous pourrions définir comme indépendant de la combinaison officielle de l'emprunt, il n'y a guère que trois entreprises industrielles italiennes dans lesquelles cette participation mérite d'être signalée. La Società Idro-Elettrica Piemonte (Groupe SIP), que nous avons déjà trouvé parmi les bénéficiaires de la forme d'emprunt, a placé 100 millions de liras aux Etats-Unis sur un capital social de 600 millions de liras (12 autres millions de dollars ont été empruntés en 1930). La Snia Viscose a cédé 3/10 de son capital de un milliard de liras aux Américains et la Società dell'Alluminio Italiano a une participation américaine corres-

pondant à la moitié de son capital qui s'élève à 30 millions de livres : cette cession a été faite au trust américain de l'aluminium par le groupe français d'Alais, Froges et Camargue.

Avant de passer aux entreprises commerciales et industrielles américaines ayant nettement la majorité de leurs intérêts en Italie, rappelons en ce qui concerne les catégories précédemment étudiées, que la loi italienne sur le régime des actions de préférence appartenant à des Italiens, ou à des personnes juridiques de nationalité italienne, leur permet de conserver à tout moment le contrôle de l'affaire, quelle que soit l'importance des apports étrangers. Cette clause de sauvegarde doit être tenue en compte dans l'appréciation des dangers que pourrait faire courir à l'industrie la participation étrangère dans sa gestion financière.

Les capitalistes américains se sont assuré, en Italie, la majorité dans un petit nombre de sociétés commerciales, dont la Société Italo Americana del Petrolio, au capital de 250 millions, qui est une filiale de la Standard Oil. Cette même situation se retrouve dans d'autres sociétés pétrolifères comme la Vacuum Oil, la Texas Oil, dans la filiale de Ford, à Trieste, dans de nombreuses sociétés importatrices de films : Paramount, Fox, Metro-Goldwin-Mayer.

Dans le champ des exploitations industrielles et minières, nous signalerons encore la pénétration de trusts américains dans l'industrie du zinc et dans celle de l'aluminium : la Mining and development Corporation de New-York a obtenu depuis longtemps la

concession de l'exploitation des anciennes mines domaniales de zinc de Raibl et Predil, dans le Trentin, et l'Aluminium Company of America a non seulement racheté récemment la participation française dans une des sociétés productrices d'aluminium (opération rappelée ci-dessus) mais a acquis en totalité le capital social de 3 millions de lires de la Societa Anonima Miniera de Trieste, une des plus importantes exploitations de bauxite.

Nous n'avons cité que des participations officiellement avouées : il y en a probablement d'autres mais moins importantes. Des bruits ont circulé bien souvent en ce qui concerne la mainmise de l'Amérique sur la grande fabrique d'automobiles Fiat. Plus que dans les affirmations de M. le Sénateur Agnelli, président de la Société qui fabrique les trois quarts des voitures italiennes, nous voulons trouver le meilleur démenti à ce bruit dans la politique automobiliste européenne préconisée et toujours défendue par la Fiat qui voudrait réaliser entre les constructeurs italiens, français et allemands, une union douanière dressant contre les concurrents des Etats-Unis, des droits de douane prohibitifs.

Nous pouvons, après cet exposé, nous demander si le cri d'alarme poussé à Genève par le Secrétaire Général de la Confédération de l'Industrie Italienne est sérieusement fondé : « La République du Nord de l'Amérique, a déclaré M. Gino Olivetti, le 10 juin 1929, est en train de prendre l'initiative d'un mouvement de grande envergure d'invasion économique impérialiste que favorise la situation exceptionnelle

qui lui est donnée par ses ressources en matières premières, ses capitaux, son marché intérieur et l'esprit d'initiative de ses citoyens; une des caractéristiques de ce mouvement, qui doit retenir notre attention, est qu'il se réalise en dehors de tout véritable esprit de coopération avec les nations, au seul point de vue des intérêts nord-américains. »

La pénétration de la finance américaine en Italie semble plutôt avoir répondu surtout à une recherche de placements avantageux, et elle s'est tellement ralentie depuis plus d'un an qu'il est permis de supposer qu'elle est arrivée à son terme. Le tableau que nous avons rapidement brossé prouve, néanmoins, que certains groupements bancaires américains exercent indirectement un contrôle financier sur des compartiments bien déterminés de l'activité industrielle italienne, et en particulier sur l'industrie électrique. Ce sont Morgan and Co, Marshal Field, Dollon Read, l'International Power Corporation et surtout le groupe Blair and Co, également intéressé dans les affaires de soie artificielle et dans les entreprises gazières. Du côté italien, il semble que les dirigeants aient obéi soit à la nécessité de se procurer des crédits, soit même à l'espoir de réaliser une expansion financière italienne, grâce au concours des Etats-Unis. A ces vues répondrait en particulier l'initiative de la Banca Commerciale Italiana, en participant à la constitution de la Holding Italian Superpower Corporation de Dover (Delaware), au capital de 33 millions de dollars, qui a déjà émis, sur le marché américain, une tranche d'obligations d'un montant de 20 millions

de dollars et qui posséderait, pour une valeur nominale de 150 millions de liras, des actions de différentes sociétés électriques italiennes qui ont emprunté des capitaux en Amérique. Dans le même ordre d'idées, on peut encore signaler la constitution récente, à Bruxelles, de la Compagnie Européenne pour le financement des Entreprises électriques (Europel) où se trouvent associées, entre autres, la Banque Morgan, la Banca Commerciale Italiana et la Società Adriatica di Elettricità.

Quel que soit le but poursuivi, constatons que ces participations diverses sont évidemment importantes, mais qu'elles auraient dû, logiquement, prendre plus d'ampleur encore, si nous considérons dans son ensemble la politique financière suivie par le fascisme et les conséquences des mesures qu'il a prises en vue du resserrement monétaire qui trouble encore très sérieusement toute l'économie italienne.

A la suite de la stabilisation de la lire, le gouvernement de M. Mussolini s'est efforcé de réduire la circulation pour augmenter le gage de la devise. Elle a donc été ramenée de 20.100 millions à la fin de 1926 à 18.700 millions à la fin de 1927 et à 17.500 millions au 30 juin 1928. Elle a oscillé depuis entre 17.200 et 17.400 millions, puis un nouvel effort a été fait, en 1929, où, à la fin de l'année, elle a été ramenée à 16.700 millions. Cependant, la proportion de l'encaisse a diminué de 57.2 % à fin 1927 à 55.1 % à fin 1929.

Il n'existe pas, en Italie, à côté de la circulation fiduciaire, la masse de valeurs réalisables à court

terme correspondant à nos Bons du Trésor et aux Treasury Bills de l'Angleterre : le gouvernement fasciste les a supprimés par une consolidation forcée de la dette flottante réalisée en novembre 1926, qui a porté sur une somme de 15 milliards de liras environ. L'économie italienne a donc été privée à la fois de numéraire par la réduction de la circulation, et de placements à court terme par la suppression de la dette flottante.

D'après le programme fasciste, l'Italie doit se suffire à elle-même : « L'Italia farà da sé ! » théorie idéale qui justifie cet effort de déflation mais qui paralyse l'industrie et le commerce.

Cet effort de déflation n'est-il pas d'ailleurs — en dehors de la théorie fasciste — la conséquence logique du déficit de la balance commerciale (21.353 millions d'importations contre 14.886 millions d'exportations) et du poids des arrérages des emprunts contractés aux Etats-Unis par l'industrie et par le commerce ?

Les répercussions économiques sont les mêmes que celles que nous retrouvons dans un autre pays qui a pratiqué la même politique : l'Allemagne : renchérissement général du coût de la vie ; taux d'escompte très élevé, 6,5 % à Rome, c'est-à-dire de plusieurs points au-dessus de New-York, Londres, Paris, Amsterdam. Les denrées subissent une augmentation, car si les prix de gros indiquent une tendance à la baisse, les prix de détail accusent un écart croissant avec les premiers. Enfin, la même cause rend plus difficile la formation de nouveaux capitaux. Ceux-ci, en

effet, ne peuvent naître que des investissements des capitaux anciens dans des entreprises nouvelles, et, pour que ces investissements soient possibles, il faut qu'il existe un disponible dans la circulation.

Si ce dernier est insuffisant, la formation de richesses nouvelles en sera ralentie. Le fait est particulièrement sensible en Italie, en raison de certaines déféctuosités d'organisation du crédit et de la prédominance de l'élément agricole dans les richesses de la Péninsule.

Est-ce que ces vérités ne suffiraient pas à expliquer les revirements successifs de la politique italienne, en ce qui concerne l'appel aux capitaux étrangers et particulièrement la dernière mesure abrogeant toute limitation à l'exportation des capitaux et des titres?

Le danger véritable couru actuellement par l'Italie industrielle réside dans le défaut du capital qui lui est nécessaire pour marcher normalement. On pourrait croire que ce défaut de capital est une condition propice à la mainmise étrangère sur l'industrie de la Péninsule.

Le peu d'empressement prouvé par les capitalistes américains à répondre aux dernières avances de l'Italie, doit être expliqué non seulement par la nouvelle situation financière de l'Amérique, mais par les difficultés de placement qui ont été éprouvées sur le marché de New-York lors des précédents emprunts de la Péninsule. L'élément psychologique, confiance, sur lequel nous aurons à insister spécialement, intervient et il a d'autant plus de poids maintenant où l'on sélectionne plus soigneusement les créanciers. Tout

nous porte à croire, par conséquent, que l'Italie, malgré ses préférences antérieures, devra tourner ses regards d'un autre côté, si elle est réellement obligée d'avoir recours au capital étranger, et cette nécessité pourrait bien amener quelques changements dans certaines attitudes politiques qui ont pu paraître regrettables aux partisans d'une entente avec notre grande sœur latine.

RUSSIE

On n'a pas manqué d'opposer les progrès considérables faits par les Etats-Unis en Russie, au cours de ces deux dernières années, à l'argumentation de ceux qui, pour obtenir la reconnaissance politique du Gouvernement des Soviets par certains pays, autrefois clients de l'Empire des Tzars, affirmaient que cette reconnaissance était une des conditions nécessaires de la reprise des rapports économiques.

Il est bien certain que tout en maintenant leur attitude intransigeante vis-à-vis de l'U. R. S. S., sans avoir recours à des ambassadeurs et à des diplomates, sans se préoccuper de l'absence d'un traité d'établissement garantissant la sécurité de leurs concitoyens, les Etats-Unis ont brusquement décidé, il y a deux ans, d'accepter les sollicitations pressantes qui leur étaient faites en vue de contribuer à l'équipement industriel de la Russie et de lui assurer, en profitant de ses débouchés immenses, une collaboration et une assistance technique fort étroites.

Est-ce que les Soviets, de leur côté, en faisant des

avances aux industriels américains ont simplement voulu profiter de leur expérience et de leur énergie pratique? N'ont-ils pas vu dans la collaboration qu'ils sollicitaient un acheminement possible vers cette reconnaissance politique à laquelle ils tiennent essentiellement, une possibilité d'ouvrir, pour leurs opérations commerciales et pour leurs besoins financiers en général, l'accès de leur marché à ces capitaux que la théorie bolcheviste peut condamner, mais dont ses adeptes reconnaissent la grande utilité? Est-ce que, dans l'alliance industrielle russo-américaine, l'U.R.S.S n'a pas visé le double but constitué, d'une part, par l'affaiblissement de l'Angleterre, et, d'autre part, par le développement de la propagande communiste aux Etats-Unis qu'elle considère comme la citadelle du capitalisme mondial? Toutes ces suppositions sont possibles : le fait certain est que les représentants des grandes firmes américaines sillonnent, depuis la fin de 1928, de toute part, le territoire russe, invités ou non par le Gouvernement, et avec la même liberté que les citoyens des pays qui ont conclu des traités et qui ont signé des conventions d'établissement avec la République Soviétique.

Bien avant cette époque, et dès la fin de la guerre, les Etats-Unis avaient noué des relations commerciales avec la Russie en se posant — et ceci les différencie d'autres pays — surtout comme vendeurs, en négligeant même la contrepartie du trafic, constituée par les achats. Dès cette période, ce sont les débouchés qui intéressent les Américains, c'est le placement de leurs produits qu'ils poursuivent en U. R. S. S.,

comme partout ailleurs. Et la progression de leurs ventes est impressionnante :

En 1923-1924, ils vendent pour	40.916.000 dollars
— 1924-1925 —	46.938.000 —
— 1925-1926 —	48.560.000 —
— 1926-1927 —	71.689.000 —
— 1927-1928 —	91.232.000 —
— 1928-1929 —	109.000.000 —

Rapprochons ce dernier chiffre de celui de 40 millions qui représente le total des importations et des exportations du trafic franco-russe, et nous nous rendons compte des progrès des Etats-Unis qui, en deux années, ont réussi à occuper, dans l'ensemble du commerce d'importation russe, le deuxième rang, en menaçant de près l'Allemagne qui défend péniblement sa première place. Ces ventes portent surtout sur l'outillage. La Russie achète bien aux Etats-Unis 96,7 % de ce qu'elle a besoin en coton, 50 % du cuivre qui lui est nécessaire, mais ses achats portent spécialement sur les machines agricoles (20.000 tracteurs, 17.500 charrues-remorques, 6.800 lieuses, 11.000 hersees, etc.), sur l'équipement électrique pour lequel elle a dépensé en 1928 plus de 25 millions de dollars.

Toutes ces affaires appartiennent au domaine du commerce normal et ne permettent pas de parler d'emprise économique financière. Tout au plus, peut-on remarquer que le système des ventes à long crédit, exigé par l'U. R. S. S., ne se heurte pas, pour les Américains, aux mêmes difficultés que rencontrent les producteurs des autres pays. Les industriels français, par exemple, doivent renoncer chaque jour à des affaires intéressantes avec la Russie : il leur est

impossible d'envisager le financement d'une fourniture pendant plusieurs années : c'est cependant une des conditions non discutables des contrats. L'assurance-crédit, instituée par la loi de 1928 et par laquelle l'Etat assume 60 % des risques de bonne fin des adjudications et des marchés conclus avec des Etats ou des administrations étrangères, et qui permet, en outre, la mobilisation immédiate de la créance, ne peut pas jouer lorsqu'il s'agit de l'U. R. S. S., la garantie de l'Etat ne pouvant être demandée que pour les pays ayant conclu avec la France un traité de commerce. Les banques américaines sont larges de facilités pour les industriels : leur action ne peut être comparée à celle des institutions bancaires de notre pays, qui est dominée normalement par une trop sage prudence, singulièrement intensifiée, lorsqu'il s'agit de la Russie, par les incertitudes de l'avenir. Nous n'insisterons pas sur ces opérations commerciales, car au point de vue qui nous occupe, la collaboration technique assurée par les Etats-Unis à la Russie est beaucoup plus intéressante.

Le Presidium du Conseil Suprême de l'Economie Nationale, c'est-à-dire le Comité qui dirige le Département de l'Industrie d'Etat, a tenu, en octobre 1929, une séance, au cours de laquelle, le chef de ce département, M. Kouibychew, a prononcé un discours partiellement consacré aux techniciens étrangers. M. Kouibychew a combattu une idée qui est répandue, a-t-il dit, même « parmi les meilleurs travailleurs », l'idée que l'U. R. S. S. peut se suffire, sans faire appel à la technique étrangère.

« Aucun voyage à l'étranger, a dit le chef du Conseil Suprême de l'Economie Nationale, aucun livre étranger, aucun engagement d'ingénieurs isolés, aucun stage de jeunes étudiants dans des usines étrangères, ne peut donner l'expérience que possèdent des centaines de firmes étrangères. Nous ne devons pas perdre l'espoir ni la confiance que nous apprendrons à créer nous-mêmes, mais il faut traverser une période déterminée au cours de laquelle nous nous instruirons. Voilà le premier pas que nous devons faire. »

M. Kouibychew a fait ressortir l'importance des conseils que pouvaient donner les firmes américaines pour résoudre le grand problème de l'heure présente, qui consiste à obtenir un abaissement des prix de revient. Il a rappelé qu'un groupe d'ingénieurs américains, visitant les usines « Dynamo », avait déclaré que sans aucune modification de l'outillage, le programme annuel de production pourrait être exécuté par l'usine en *deux semaines*. Le même groupe d'ingénieurs avait affirmé que la Centrale Electrique de Kharkov pourrait, avec son outillage actuel, produire *huit fois* plus. L'ensemble de l'économie à réaliser par un abaissement de prix, a conclu l'orateur, devra s'élever à un million et demi de roubles.

Les précisions données par M. Kouibychew, en nous éclairant sur le rendement des camarades ouvriers bolchévistes, nous trace le plan suivi par le Gouvernement de l'U. R. S. S.

A la fin de 1929, sur 70 contrats de collaboration conclus avec des firmes étrangères, 30 avaient été signés avec des maisons allemandes et 29 avec des

maisons américaines. Les demandes de nouveaux contrats émanaient pour 49.3 % d'Allemagne et pour 23.8 % des Etats-Unis. Les dépenses résultant de ces contrats, qui se font pour la plus grande partie en monnaie étrangère, sont évaluées pour l'année 1929-1930 à une quarantaine de millions de roubles.

En ce qui concerne les contrats déjà conclus avec les Américains, les communiqués officiels russes laissent croire qu'il s'agit de concessions et d'investissements de gros capitaux. On annonce encore périodiquement que les Etats-Unis sont disposés à assurer aux Soviets leur concours financier pour l'exécution de leur plan quinquennal qui correspond si peu aux possibilités économiques et techniques du Gouvernement de Moscou.

Pour dissiper cette erreur, il suffit d'analyser les conditions des deux plus importants contrats conclus l'année dernière par les Soviets avec l'International General Electric et avec les usines Ford.

Les accords avec l'International Electric ont eu lieu en deux temps. Un premier contrat fut passé en octobre 1928. Il portait sur d'importantes fournitures se chiffrant par 26 millions de dollars pour lesquelles il était accordé un crédit de cinq ans. En réalité, il s'agissait de crédits annuels, devant se renouveler pendant cinq ans, en s'appliquant chaque fois à une nouvelle tranche de fournitures et sous condition que le paiement des trois quarts de la tranche précédente fût effectué. Sur le montant total des commandes, cinq millions au moins et dix millions au plus devaient être versés pendant chacune des deux pre-

mières années, et quatre millions au moins pendant chacune des années suivantes. Le quart des commandes était payé au comptant à l'embarquement des marchandises, les autres trois quarts étant garantis par des traites à un an. En outre, dans le but de liquider les créances de la société américaine relatives aux biens saisis par les bolchévistes, une indemnité était prévue, sous forme de majoration des prix des fournitures.

En février 1929, le Gouvernement des Soviets signa un deuxième accord avec la General Electric : celui-ci est un véritable contrat de collaboration. Il est conclu pour cinq années et il s'étend à toute la production russe de machines et de câbles électriques. On y prévoit l'utilisation des brevets de la firme américaine et des perfectionnements qu'elle pourrait introduire dans sa fabrication. La collaboration technique est assurée pour tout ce qui a trait à la construction des turbines électriques destinées aux centrales. Le Trust Soviétique de l'Electricité a le droit d'envoyer dans les usines de la General Electric, 15 ingénieurs de l'U. R. S. S. Les Américains s'engagent, en outre, à envoyer en Russie des ingénieurs qui dirigeront la production de l'industrie soviétique. Le trust russe pourra demander à la General Electric d'étudier, dans ses laboratoires, les problèmes qui l'intéressent ; enfin, la General Electric assure sa collaboration pour l'organisation des travaux de montage et la solution des projets industriels.

Le contrat signé en mai 1929 avec les usines Ford est encore plus caractéristique.

Les signataires ont été, pour les Soviets : M. Mejlouk, vice-Président du Conseil Suprême de l'Economie Nationale, et M. Bron, Président de l'Amtorg, organisme représentant commercial de l'U. R. S. S. aux Etats-Unis. Ce contrat comporte deux parties : une convention sur des fournitures et un accord de collaboration technique. Les autorités soviétiques promettent d'acheter à la Société Ford, des fournitures valant 30 millions de dollars, réparties sur quatre ans. Les achats de la première année portent sur 6.000 voitures ; ceux de la deuxième, sur 24.000. Au delà, les fournitures seront constituées par des pièces détachées qui, jointes à celles qui seront produites en U. R. S. S. même, permettront de livrer au marché soviétique 48.000 voitures au cours de la troisième année et plus de 100.000 voitures au cours de la quatrième. La Société Ford, d'autre part, s'engage à apporter son concours technique pour l'aménagement d'une usine à Nijni Novgorod. Cette usine construira des véhicules du type Ford A. La maison américaine mettra à la disposition des organisations soviétiques tous ses brevets, plans et dessins ; elle enverra en U. R. S. S. ses ingénieurs et recevra dans ses usines un contingent renouvelable d'une cinquantaine d'ingénieurs soviétiques qui s'initieront à ses méthodes de fabrication.

Le contrat prévoit que cette collaboration technique durera neuf ans. Le Gouvernement des Soviets paiera à la Société Ford les frais de consultation et les dépenses occasionnées par les déplacements de ses ingénieurs ; mais le droit de construire le susdit Ford A

et d'utiliser les brevets et les procédés de construction ne comporteront pas d'autre rémunération que les importations prévues pendant les quatre premières années.

Dans un article, publié par *La Pravda* du 7 juin 1929, M. Ossinsky, actuellement membre du Gosplan, laisse entendre qu'en prenant au mois d'avril la décision de construire par ses propres moyens « l'usine aux 100.000 automobiles », le gouvernement soviétique entendait faire pression sur les entreprises étrangères qui, dans leurs pourparlers avec l'U. R. S. S., se préoccupaient surtout d'obtenir le droit d'importer leur production sur le marché soviétique pendant une période aussi longue que possible.

Un contrat Ford se greffe, d'après les déclarations de M. Tolokontsev, une autre entente avec une maison américaine, la firme Austin, en vue de la construction des édifices de l'usine d'automobiles de Nijni-Novgorod. Austin s'est engagé à présenter le 1^{er} avril 1930, les plans définitifs, et à appliquer les méthodes de construction les plus nouvelles qui abaissent le coût, réduisent la durée des travaux. La firme américaine enverra en U. R. S. S. quinze ingénieurs spécialistes, et elle s'oblige à recevoir dix ingénieurs soviétiques dans ses chantiers en Amérique.

La collaboration des Etats-Unis à l'industrie de l'automobile en U. R. S. S. ne se borne pas, d'ailleurs, à l'aménagement de l'usine de Nijni-Novgorod et au contrat avec la Société Ford. La réorganisation de l'usine Amo, qui fabriquait en petites quantités des camionnettes d'une tonne et demie, d'après une

licence Fiat, a été confiée à un groupe de techniciens américains qui ont à leur tête l'ingénieur Brandt. Celui-ci s'est mis au travail depuis le mois de mars 1929, et il est arrivé à la conclusion que la superficie occupée par les ateliers existants permet, moyennant certains aménagements, d'accroître la production jusqu'à concurrence de 25.000 camions de 2 tonnes et demie par an. Le modèle Fiat sera remplacé par un type américain; la plus grande partie des dépenses à effectuer concerne l'achat de machines-outils, et cette opération sera faite naturellement aux Etats-Unis. En juillet 1929, les collaborateurs de M. Brandt, au nombre de onze, sont arrivés en Russie et ont entrepris la réorganisation effective de l'usine, ouvrage qui devait être terminé le 30 juin 1930.

En mars 1930 a été conclu, à New-York, une entente entre l'Amtorg Trading Corporation et l'Electric Auto Lite C^o de Toledo (Ohio).

La firme américaine s'engage non seulement à établir les plans de construction et d'organisation d'une usine d'appareillage électrique pour voitures automobiles, mais à envoyer en Russie un certain nombre d'ingénieurs chargés d'assurer la bonne exécution des travaux, puis de prendre la direction de l'entreprise. La nouvelle fabrique produira annuellement 450.000 équipements électriques pour automobiles et 270.000 pour tracteurs. A l'occasion de ce contrat, M. Bogdanov, Président de l'Amtorg, a déclaré que cet accord faisait suite aux contrats passés l'an dernier avec différentes sociétés américaines pour la construction de fabriques d'automobiles. Il a rappelé que

la plus grande de ces usines (Ford, certainement) sera équipée pour construire annuellement 140.000 voitures (?) et que, outre la fabrique de Stalingrad, déjà terminée et qui mettra en circulation 50.000 tracteurs chaque année, d'autres usines pour la fabrication d'automobiles sont en construction à Cheliabinsk et à Kharkov. Nous n'avons pas pu trouver des détails sur ces entreprises dans les publications soviétiques. On avait, il est vrai, signalé un accord des Soviets avec la maison Albert Kahn, de Détroit, ayant pour objet la construction d'une usine devant sortir 40.000 tracteurs par an; mais le *New-York World* a annoncé, en décembre dernier, que le contrat avait été brusquement rompu et la cause de cette rupture était attribuée à la prétention émise par les autorités de l'U. R. S. S. de copier les modèles américains et d'utiliser les patentes, sans compensation et sans garanties suffisantes.

Cette information n'a pas été démentie. Quoi qu'il en soit, l'industrie soviétique de l'automobile est passée effectivement entre les mains des Etats-Unis... et ceci sans grande immobilisation de capitaux. On objectera que, dans une dizaine d'années, les Soviets pourront se passer des importations étrangères et que le bénéfice de Ford est, en somme, limité à une fourniture représentant 30 millions de dollars. Il ne faut pas oublier que les modèles Ford seront adoptés exclusivement, que les futurs techniciens de l'U.R.S.S. auront été façonnés par Ford, que l'outillage des usines soviétiques sera américain, que toutes ces certitudes équivalent, en somme, à l'établissement d'un

monopole sur le débouché russe. C'est peut-être la forme de pénétration la plus dangereuse, c'est assurément la plus désagréable pour les pays concurrents qui restent à la fenêtre.

En analysant le contrat signé avec la General Electric, nous avons noté que le contrôle américain était étendu à toute la production soviétique de machines et de câbles électriques. Si nous ajoutons à cette mainmise celle constituée par l'accord avec la Radio Corporation of America pour l'échange de brevets avec le trust du courant à faible tension de l'Etat soviétique, et le contrôle de la fabrication des appareils de T.S.F.; si nous rappelons encore le contrat signé avec Hugh L. Cooper and C°, en vertu duquel 800.000 HP seront produits par l'aménagement des forces hydroélectriques du Dniepr, installation américaine qui coûtera environ 100 millions de dollars, nous serons amenés à conclure qu'au point de vue électricité, les efforts précédemment accomplis par l'industrie allemande en Russie sont assez compromis.

Et il en est de même dans presque toutes les branches industrielles importantes.

Dans l'industrie mécanique, les Soviets ont conclu : des contrats avec la Baldwin Locomotive Works à laquelle ils ont confié des commandes de matériel roulant et des fournitures importantes. Un accord de collaboration a été signé avec cette même firme qui s'est chargée de dresser les plans des usines de construction et de réparation des wagons et locomotives. Elle fournira également les plans de wagons,

ceux de locomotives à grande puissance pour les trains de marchandises; elle apportera son concours technique en vue d'introduire en U. R. S. S. l'attelage automatique. Le Commissariat Soviétique des Communications aura le droit d'envoyer des ingénieurs et des ouvriers aux Etats-Unis pour y faire des stages dans les usines de la Baldwin qui enverra, d'autre part, des spécialistes en Russie;

un contrat avec la Frank Cheise, qui installe des laminoirs dans les usines de Podolek, qui assure le montage de l'outillage ainsi que la répartition des commandes aux Etats-Unis;

un contrat avec la Société Taft Pierce, pour l'équipement d'une fabrique de machines à coudre;

un contrat avec la Société Freyn, chargée de la transformation des usines métallurgiques du Midi et dont une dizaine d'ingénieurs sont déjà en U. R. S. S.;

un contrat avec la Société Archer Wheeler pour l'installation d'une usine de cuivre.

Dans l'industrie minière, les Soviets ont conclu des accords de collaboration avec les firmes américaines :

Roberts et Scheffer, de Chicago, chargés de dresser le plan de cinq grands puits à foncer dans le bassin du Donetz. La capacité annuelle de ces entreprises nouvelles (juin 1929) devait atteindre 3.500.000 tonnes. Les plans du premier puits doivent être terminés dans un délai de sept mois, et pour l'achèvement définitif de l'ensemble des plans, un délai de treize mois a été fixé. Le matériel sera construit dans les usines soviétiques, sous le contrôle de la maison américaine qui surveillera également le montage et la

mise en marche. Elle envoie, à cet effet, des spécialistes en U. R. S. S., et le Trust Charbonnier du Donetz a délégué à Chicago un représentant et trois techniciens qui y sont initiés aux méthodes de MM. Roberts et Scheffer;

Stuart James Cook qui a passé quatre contrats avec le Gouvernement soviétique. Cette firme s'est chargée d'établir les projets de percements de nouveaux puits, toujours dans le bassin houiller du Donetz, ainsi que le rééquipement des puits existants. Cette même maison a assumé la charge de rationaliser le travail dans les mines de Doubavaïa Balka; enfin, on lui a confié l'aménagement des installations pour les mines du district de Moscou et pour celles du bassin de Kiesel (Oural).

Nous trouvons les mêmes clauses dans les contrats de collaboration signés pour l'industrie chimique par les Soviets avec :

la maison Harry Gibbs, qui agit en tant qu'ingénieur-conseil pour l'achat, en Amérique, de l'outillage nécessaire aux fabriques de produits chimiques, et qui y forme des techniciens russes;

la Compagnie Nitrogène Enginnering, chargée de la construction d'une usine d'ammoniaque (10 millions de dollars);

la Société Dupont de Nemours qui a assumé l'organisation de fabriques d'engrais.

Et nous serions forcés de nous répéter si nous examinions les clauses des contrats de la Forster Wheeler Corporation pour l'industrie du pétrole; ceux de la Saiberling Robber pour les pneumatiques;

ceux d'Arthur P. Davies, de Mc Cormick C°, de Long Acre Enginnering Construction C°, de C. F. Seabrook and C° pour la construction d'immeubles et pour diverses entreprises de travaux publics. Dans tous ces contrats, les Américains prêtent leurs services d'ingénieurs, fournissent leur aide technique, assurent l'exploitation de leurs brevets. Cette ampleur prise par la pénétration technique est d'autant plus frappante qu'elle ne date que d'un an et demi à peine. Les Etats-Unis ont marché rapidement dans une voie qu'ils ont longtemps hésité à suivre : dès qu'ils s'y sont engagés, ils ont menacé sérieusement les concurrents qui les avaient précédés et dont les réactions sont souvent paralysées par le large esprit de conciliation des derniers venus vis-à-vis des exigences soviétiques.

Par contre, dans le domaine des concessions, c'est-à-dire dans celui où la pénétration financière proprement dite des capitaux pourrait se manifester, nous devons enregistrer un échec presque complet. On a, certes, longuement discoursu sur la concession des mines de manganèse accordée au groupe Harriman, mais elle a été résiliée dans des conditions qu'on n'a pas réussi à déterminer. On cite la concession du groupe Hammer, spécialisé dans la fabrication des articles de bureau, des appareils de précision. Ce n'est certes pas une entreprise qui puisse avoir une influence tant soit peu importante sur la vie économique du pays.

Les Américains ont présenté 16 demandes de concessions en 1926-27, 34 en 1927-28, 44 en 1928-29; au-

cune suite ne leur a été donnée. Faut-il attribuer cet échec à l'intransigeance bolchéviste, désireuse de sauvegarder le principe de la nationalisation de l'industrie et qui, dans ce but, insère dans les conditions de concessions, des clauses en permettant la résiliation à son gré que ne peuvent accepter les Américains trop pratiques? Faut-il croire que les industriels des Etats-Unis ne présentent des demandes de concession que pour mieux s'introduire dans les milieux soviétiques et qu'ils se rabattent volontairement sur la forme du contrat de collaboration, financièrement moins dangereux et qui répond bien à leur désir d'assurer des débouchés à leur production? Il est difficile de se rendre exactement compte de la réalité des faits.

Nous ne connaissons qu'une tentative sérieuse de pénétration financière : elle est constituée par l'emprunt Forquhar, de New-York, en vue de la constructions d'aciéries à Makeyeva. Cette opération a fait couler beaucoup d'encre en Allemagne, car elle y parut nettement dirigée contre les intérêts du Groupe Otto Wolff, dont la collaboration technique avait été sollicitée par les Soviets. Lorsque l'emprunt de 40 millions de dollars fut conclu, on se demanda quelle serait l'attitude du State Department à Washington. Celui-ci laissa entendre qu'il ne voyait aucune objection à l'octroi du crédit à la Russie des Soviets, à la condition que seuls des produits américains seraient employés à la construction et à l'aménagement des usines projetées. C'est une attitude bien différente de celle suivie à la même époque par les Etats-Unis en Allemagne.

Nous croyons avoir prouvé qu'il ne peut être question en Russie de plan impérialiste financier américain. On y constate une poussée considérable de pénétration commerciale ; sous l'étiquette des contrats de collaboration technique, les Etats-Unis ont réussi à s'assurer des débouchés très importants et ont acquis une hypothèque fort intéressante sur l'avenir. Leur action nous rappelle celle déployée par les Allemands en Italie, avant la guerre. Contrairement aux idées généralement répandues, le Reich n'avait immobilisé que peu de capitaux dans la Péninsule : leur montant global était inférieur à celui d'autres pays et à celui de la France en particulier. Mais, par l'action de leurs ingénieurs, par l'influence de leurs techniciens disséminés dans presque toutes les grandes usines italiennes, ils avaient réussi à acquérir un prestige industriel imbattable qui se traduisait non seulement par des commandes, mais par une dépendance technique presque absolue. Il a fallu la guerre et toutes ses conséquences pour faire cesser une emprise qui ne connaissait pas de limites et dont il reste encore, malgré tout, de nombreuses traces.

Les Américains deviendront-ils, comme d'aucuns l'assurent, les reconstructeurs de la Russie ou ne s'y préparent-ils pas d'amères déceptions ? C'est le secret de l'avenir.

POLOGNE

Toute la politique économique de la Pologne est dominée par la hantise de l'Allemagne. M. de Plater-

Syberg, dans une étude récente sur les entreprises de Harriman dans son pays, avoue « que l'invasion du capital américain offre des avantages, ou pour mieux dire, écarte les inconvénients qui se seraient vérifiés par suite de l'influence financière économique d'un autre grand pays voisin de la Pologne ». « Nous avons certainement avantage, dit-il, à la substitution de l'influence américaine à celle de l'Allemagne, et c'est pourquoi l'intervention des Etats-Unis n'est pas vue sans faveur en Pologne. »

Cette pénétration est, d'ailleurs, très récente. Ce sont les emprunts publics et surtout l'emprunt de stabilisation qui ont frayé la voie à l'entrée des capitaux américains dans l'industrie polonaise. Rappelons-les simplement à titre de mémoire et en vue de nos conclusions :

D'abord, l'emprunt de 1920 à 6 %, lancé par la National City Bank pour 19.447.500 dollars; puis celui de 1925 à 8 % de 35.000.000 de dollars, garanti par la taxe sur le sucre et par les recettes des Chemins de fer de l'Etat; enfin, en 1925, encore les 10 millions de dollars prêtés par la New-York Federal Reserve Bank à la Banque de Pologne.

En ce qui concerne les participations industrielles, il y a lieu de faire la part des influences personnelles et en particulier de celle de l'agent financier que la Convention de 1927 a placé auprès du Gouvernement de Varsovie. M. Deway est un conseiller très écouté, un ami convaincu de la Pologne, mais il n'oublie pas sa patrie et sait la faire profiter des occasions favorables.

Très restreinte, il y a trois ans encore, l'action du

capital américain s'est développée en Pologne d'une manière impressionnante et plus qu'en autre pays donne l'impression de suivre une ligne de conduite préalablement tracée, un plan déterminé. Nous ne rencontrons pas en Pologne l'éparpillement des initiatives dispersées, si fréquentes autre part, les participations exclusives à la radiophonie, au cinématographe. Dans l'industrie de l'automobile elle-même, nous ne constatons qu'un effort limité : une succursale de la General Motors, à caractère purement commercial, et une banque spéciale Ford, au capital de 1 million de dollars, pour la vente à crédit des voitures de cette marque. Signalons encore la Société Suédo-Américaine Fermière du Monopole des Allumettes et nous aurons à peu près épuisé les manifestations isolées de l'intérêt que porte le capital des Etats-Unis à l'activité industrielle de la Pologne jusqu'en 1928. Elles sont, en somme, négligeables.

Nous étudierons, par contre, trois courants précis qui se sont développés en ces derniers temps et qui dénoncent l'emprise financière sur trois branches importantes de la production polonaise, qui amorcent même une véritable mainmise sur les sources vives de l'économie de la jeune République du Nord-Est européen. Ces courants résultent :

Du contrôle de l'industrie lourde du fer, acier, zinc et plomb ;

Du monopole qui se dessine sur les fournitures de matériel roulant aux Chemins de fer de l'Etat ;

Des pourparlers très avancés en vue de l'électrification de la région industrielle polonaise.

1° Contrôle sur l'industrie lourde polonaise. Le capital américain ne s'est pas attaqué directement aux entreprises sidérurgiques où dominaient les Allemands : Berlin aurait réagi trop violemment contre l'américanisation brutale de l'industrie silésienne, car cette transformation aurait soulevé non seulement une question économique, mais aurait lésé des intérêts politiques sur lesquels il est inutile d'insister. Le premier effort s'est vérifié sur les mines de zinc : il pouvait paraître naturel étant donnée la place acquise par cette industrie aux Etats-Unis qui, logiquement, devaient essayer de restreindre l'influence de la Pologne sur le marché européen où la production de la Silésie occupe la deuxième place après la Belgique.

La production du zinc et du plomb en Pologne n'est pas exclusivement concentrée en Silésie : elle s'étend aussi dans les provinces de Kielce et de Cracovie. Les mines et forges de Haute-Silésie étaient, jusqu'en 1926, entre les mains d'une seule Société : la firme allemand Giesche. C'est à cette époque que le consortium Harriman a acheté plus de la moitié des actions Giesche. Certaines statistiques et plus particulièrement l'*American Investments in Europe* de C. T. Hallinan, parlent d'une immobilisation de 15 millions de dollars dans le trust du zinc polonais.

D'après M. Syberg, il ne s'est agi, au début, que de 7 à 8 millions de dollars, et ce chiffre paraît justifié par le fait que le capital de la Société Giesche ne représentait que 12 millions de dollars. Mais il y a lieu de remarquer que l'achat de la majorité des actions Giesche, par le Groupe Harriman, a été suivi

d'une convention conclue avec le gouvernement polonais intéressé, en vertu des traités, à la liquidation des établissements de l'industrie allemande en Haute-Silésie. D'après cette convention, le consortium américain s'engageait à investir des capitaux pour le perfectionnement et le développement de la production; en échange, on lui accordait des avantages comme, par exemple, l'exemption de certains impôts. Harriman plaça dans cette affaire encore 7 millions de dollars. Ainsi serait expliquée la contradiction apparente des chiffres que nous avons signalée.

Mais l'opération Giesche n'était qu'un premier pas dans une voie bien plus intéressante, et voici comment M. de Plater évoque les phases de la lutte germano-américaine qui a pour but le contrôle de l'industrie lourde polonaise.

Déjà détenteur d'un gros paquet d'actions de la « Laurahütte », Harriman intervient dans la constitution financière de deux sociétés nées de la fusion ou concentration d'un certain nombre d'établissements industriels parmi les plus importants de la Silésie polonaise. Après la fusion, opérée en 1927, de la firme « Friedenshütte » avec la « Baldenhütte » et les usines du comte Balestrim, c'est celle de la puissante « Bismarckhütte » principalement métallurgique, au capital de £ 51 millions, avec la Société de Kattowitz, principalement houillère, au capital de £ 40.8 millions, et la Société « Silesia » (transformations métallurgiques), au capital de £ 11.25 millions. En réalité, la fusion des deux dernières avec la « Bismarckhütte » ne fait que consacrer et parfaire large-

ment un état de choses déjà existant, puisque la Bismarckhütte possédait la totalité des actions de la Silesia et la majorité de celles de la Société Kattowitz. La complète fusion des deux dernières sociétés avec celle de Bismarck, qui prend le nom de Société par actions des Mines et Forges de Kattowitz, avec siège à Kattowitz, au capital de £ 100 millions, est un fait accompli. A côté des représentants de Berlin figurent, dans le Conseil, des représentants des Etats-Unis.

En outre, et presque simultanément, une autre fusion fut opérée par l'union du groupe précédent avec celui des firmes « Königshütte » et « Laura-hütte ». Plus que de fusion, il faudrait parler de ce que les Allemands appellent « interessengemein schaft », c'est-à-dire entente en vue de coordonner la production et de répartir les bénéfices. Les établissements qui relèvent des deux groupes embrassent tout le domaine de la métallurgie du fer : hauts-fourneaux, aciéries, laminoirs, ateliers de toute sorte, et comprennent, en outre, des mines de charbon, des cokeries, des fabriques de produits chimiques. Le nombre des ouvriers employés se monte à 21.294, soit 69.1 % du total de la main-d'œuvre de cette branche en Silésie, et 40.4 % de celle de toute la Pologne métallurgique. L'importance de ce trust est révélée par les chiffres suivants qui indiquent les pourcentages de sa production par rapport à celle de la Silésie et à celle totale de la Pologne :

Fonte	58,73 %	39,82 %
Acier.	78,74 %	50,03 %
Laminoirs.	59,68 %	39,37 %
Tubes.	87,86 %	56,43 %

Le nouveau groupement représente donc plus de la moitié de la production de toutes les branches de la métallurgie silésienne et plus des trois quarts de celles des laminés et des tubes.

On ne peut encore parler de l'américanisation de la grande industrie polonaise, mais l'évolution signalée marque bien une étape avancée de mainmise du capital américain (surtout si l'on tient compte de sa pénétration dans le Reich sur les entreprises alliées en Pologne) qui pourrait aboutir à la substitution de l'influence de New-York à celle de Berlin. Il est vrai — et nous le verrons mieux plus loin à l'occasion du projet d'électrification des voies ferrées occidentales — que les adversaires du Groupe Harriman prétendent qu'il ne fait que masquer une étiquette nettement allemande des entreprises qui voudraient s'opposer à la réaction nationaliste polonaise.

2° Fournitures de matériel de chemins de fer. Il s'agit du contrat conclu, en février 1930, par la Société polonaise Lilpop Rau & Loewenstein, avec le Gouvernement polonais, et qui concerne la fourniture de 14.000 wagons de marchandises et 1.100 wagons à voyageurs, à livrer, pour les wagons de marchandises en sept ans, à raison de 2.000 par an, et pour ceux à voyageurs en dix ans, à raison de 110 par an. Ce contrat est peu connu : la presse technique et économique n'en a parlé qu'assez vaguement. Nous en exposerons les détails, car il est caractéristique, non seulement au point de vue des modalités du financement, mais encore à celui des précautions qui ont été prises pour se garantir contre toute défaillance de la

trésorerie polonaise. La valeur de cette fourniture est d'environ 370 millions de zlotys, soit plus de 40 millions de dollars. Le financement de la société constructrice polonaise est assuré par la Standard Steel Car Corporation, qui s'est, en même temps, réservé l'achat de la moitié du capital actions de la Société Lilpop Rau et Lowenstein (à la valeur du pair des actions pour 1 million de dollars).

Le mécanisme du contrat et des paiements est le suivant :

La commande d'ensemble est divisée en 20 groupes portant chacun le nom d'une des lettres de l'alphabet, dans l'ordre de l'alphabet. Les 14 premiers groupes comprennent chacun 1.000 wagons de marchandises et 55 wagons de voyageurs, les 6 derniers comprennent chacun 55 wagons de voyageurs.

Chaque groupe constitue une commande à exécuter en six mois. Les commandes A, C, E, etc., sont à exécuter du 1^{er} avril au 1^{er} octobre de chaque année à partir de 1930; les commandes B, D, F, etc., sont à exécuter du 1^{er} octobre d'une année au 1^{er} avril de l'année suivante. L'ordre pour régularisation doit être donné au plus tard deux mois avant le début de chaque période semestrielle.

Pour plus de clarté, prenons l'exemple du groupe A se composant de 1.000 wagons de marchandises et de 55 wagons de voyageurs, s'élevant, par conséquent, à une valeur de 21 millions de zlotys. Deux mois avant le 1^{er} avril, soit le 1^{er} février 1930, l'ordre précis d'exécution a été donné : l'exécution doit être terminée le 1^{er} octobre 1930 au plus tard et les livrai-

sons faites. Deux mois avant l'expiration de ce délai du groupe A, c'est-à-dire le 1^{er} août au plus tard, l'ordre doit être donné pour le deuxième groupe, dit B, qui sera à fabriquer du 1^{er} octobre 1930 au 1^{er} avril 1931, et ainsi de suite.

En même temps qu'il remet l'ordre d'exécution d'un groupe, le Ministère des Communications remet en Bons du Trésor un acompte de 50 % de la valeur totale du groupe à exécuter. Quand il est constaté que toutes les matières premières nécessaires à la construction dudit groupe sont rassemblées à l'usine (la société a 2 mois de temps), il est remis un deuxième acompte de 10 % également en Bons du Trésor. Une fois les wagons montés, et toujours en Bons du Trésor, un troisième acompte de 25 % est versé. Enfin, après réception, paiement du solde, soit 15 % en argent comptant. Bref, 85 % en Bons du Trésor et 15 % en espèces.

L'effort du financement américain ne porte donc pas sur la totalité de l'affaire, mais seulement sur ces 85 %, soit environ 315 millions de zlotys ou 35 millions de dollars. Les factures sont établies en zlotys, mais en fonction du dollar et les paiements sont faits en dollars pour les Bons du Trésor et en zlotys, fonction dollars, pour la tranche espèces.

Les Bons du Trésor Polonais afférents à la fourniture Lilpop Rau et Lowenstein sont libellés en dollars et remboursables dans la même monnaie à raison de 20 paiements semestriels égaux, soit donc en dix années. Il en résulte que les groupes de commandes s'échelonnent eux-mêmes sur dix années ; le dernier

remboursement des Bons du dernier groupe se fera vingt ans après le début de l'exécution du contrat.

L'intérêt des Bons du Trésor sera égal au taux de l'avance sur titres de la Banque de Pologne au moment de l'émission de chaque tranche de Bons, mais ne pourra jamais être inférieur à 7 %. Le taux d'avances sur titres de la Banque de Pologne qui était de 9 1/2 % a été ramené successivement depuis la signature du contrat à 9 % et à 8 %.

Il est à noter que tant que les Bons du Trésor afférent à un groupe déterminé n'auront pas été intégralement payés par l'Etat Polonais, les wagons appartenant à ce groupe et marqués de la lettre distinctive, resteront la propriété de la Société Lilpop Rau et Lowenstein et porteront l'inscription de cette Société au lieu de celle des Chemins de fer de l'Etat. Ce n'est qu'après le remboursement du dernier terme dû sur le groupe envisagé que les wagons de ce groupe deviendront la propriété du Gouvernement Polonais. La conclusion des pourparlers entre la Société Lilpop Rau et Lowenstein et la Standard Steel Car Corporation a été retardée par la mort de Mr. Hausen, chef de ce groupe, qui avait mené toutes les conversations et mis le contrat sur pied. Le 6 février 1930, on a annoncé que le contrat avait été signé à New-York et qu'un premier versement de plus d'un million de dollars avait été effectué pour cette affaire par la Standard Steel Car Corporation dans les caisses de la National City Bank. Depuis le groupe Américain a levé aussi l'option d'achat de 50 % des actions de la Société constructive polonaise.

Electrification de la zone minière et industrielle.

L'histoire des pourparlers de la firme Harriman avec le Gouvernement Polonais, qui n'est pas encore absolument close et qui a suscité une grande émotion en Pologne, est un exemple frappant des avantages et des inconvénients que peut offrir le secours des capitaux étrangers. Nous avons déjà vu la place prise par le groupe américain dans l'industrie lourde silésienne et les accords qu'il a conclus avec les représentants de l'influence allemande. Ce même groupe a soumis, en mai 1929, au Gouvernement Polonais un projet de concession comportant pour les six voïévodies occidentales de Varsovie, Lodtz, Kielce, Lublin, Cracovie et Lwow, le droit de production, de transformation, et de distribution de l'énergie électrique, pour une durée de soixante ans. En contrepartie, le concessionnaire s'engageait encore à construire et à mettre en marche, pendant les cinq premières années de la concession, une centrale hydraulique sur la Duriajec, avec une puissance installée minimum de 40.000 H.P., une centrale thermique située en dehors du bassin silésien, dans le Bassin de Cracovie ou dans le bassin de Dombrowa, dont la puissance installée ne devait pas être inférieure à 30.000 kilowatts ; un réseau de conducteurs à tension supérieure à 100.000 volts joignant la centrale thermique au bassin houiller et la centrale hydraulique aux districts industriels de Lodtz et de Radom et réunissant les centrales entre elles, afin de leur faciliter le travail en commun ; enfin des réseaux de conducteurs à moyenne et basse

tension. Pendant les cinq années suivantes, puis pendant les cinquante années jusqu'à la fin de la concession, Harriman devait construire d'autres centrales et développer les réseaux et distributions précédemment établis suivant un programme longuement tracé dans sa concession.

Au point de vue financier, il était prévu dans le projet que les sommes à investir seraient limitées à 15 millions de dollars, pour les premières cinq années, à 10 millions de dollars pour les cinq années suivantes, enfin à 1 million de dollars au cours de chacune des cinquante années restant à courir jusqu'à l'expiration de la concession, de sorte que le total des capitaux investis se serait élevé à ce moment à 100 millions de dollars, soit à plus de 2 milliards et demi de francs.

L'annonce du projet de contrat et ce que l'on a pu en savoir ont soulevé dans la presse polonaise une furieuse polémique au cours de laquelle les journaux, organisant toute une série de réunions publiques, se sont assénés avec violence arguments sur arguments. Il semble que l'on puisse, d'après le dépôt des rapports techniques élaborés au nom des voïévodies et déposés au début de novembre, résumer de la façon suivante les positions prises :

Ceux qui militent en faveur de l'octroi de la concession insistent tout d'abord sur la nécessité d'apporter des progrès à l'électrification des districts industriels et des campagnes. Or, il n'est pas possible à la Pologne d'accomplir elle-même cette œuvre : certaines des critiques que l'on apporte au projet pro-

viennent d'ailleurs de groupements égoïstement intéressés, tels que les houillers qui préfèrent vendre eux-mêmes l'énergie électrique qu'ils tirent de la combustion de leurs poussières plutôt que de vendre ce produit. Les défenseurs d'Harriman, et parmi eux nous citerons Mr. de Plates Syberg, dont nous avons eu l'occasion de rapporter l'avis au sujet des affaires Giesche, signalent qu'il est indispensable de recourir à un processus de rationalisation des entreprises existantes qui ne comportent que des centrales dispersées à faible puissance. Enfin les investissements réalisés par Harriman contribueront, disent-ils, à fournir à la Pologne, à des conditions qui ne sont pas trop onéreuses, ce capital étranger dont elle a besoin et qui se révèle indispensable à son développement économique.

De l'autre côté de la barricade on dresse tout d'abord des arguments techniques sur lesquels nous n'insisterons pas, mais on ajoute aussi toute une série d'objections théoriques et générales qu'il est intéressant de rapporter dans cette étude.

On fait, en effet, observer le danger que présente le privilège exclusif à la fois de production et de distribution d'énergie électrique concédé à un étranger. L'alliance d'Harriman avec les industriels allemands est une cause de suspicion contre le groupe américain. Ne possédant pas, en effet, d'organisation technique propre, Harriman la remplace par la Gesellschaft für Electricische Unternehmungen de Berlin qui n'est qu'une filiale de l'A. E. G. Nous avons vu, d'autre part, qu'Harriman est parvenu à acquérir le quasi

contrôle de l'industrie du zinc et de celle de l'acier. On l'accuse nettement de servir d'intermédiaire aux Allemands pour se défendre contre ce qu'ils appellent les entreprises du nationalisme polonais. Maître de la production et du réseau de distribution de l'industrie électrique, commandant l'activité des grands districts industriels polonais, assurant, dans une certaine mesure, l'électrification du « triangle stratégique » polonais, Harriman deviendrait ainsi véritablement le seigneur de toute la vie industrielle polonaise avec des attaches et des soutiens allemands, et l'on ne manque pas de faire valoir le péril que pourrait éventuellement représenter cette dictature en ce qui concerne la défense nationale. Bien que les arguments de ceux qui s'opposent en Pologne à l'octroi définitif de la concession d'électrification au groupe Harriman comportent une certaine part d'affirmations et peut-être d'exagérations, ils ne peuvent laisser indifférents.

Tout d'abord l'importation de capitaux étrangers implique toujours pour le pays dont ils proviennent la possibilité d'un certain droit de regard qui, dans le cas actuel, pourrait se révéler assez néfaste pour la nation amie. Une des principales sources de force et de richesse de la Pologne réside, en effet, dans la possession des districts miniers et métallurgiques de la Haute-Silésie et des districts industriels de la Posnanie, cette troisième branche morte du chêne germanique ; la prise de contrôle, direct ou indirect, signifierait sans aucun doute une diminution de l'autorité internationale de la Pologne. En outre, il y a en Po-

logne des intérêts français et qui sont loin d'être négligeables. Il serait assez décevant de penser que la route pourrait être désormais barrée au développement ultérieur de nos industries ou que celles-ci tomberaient sous une quasi influence américaine et peut-être allemande. Mais la campagne de guerre contre la concession Harriman a eu pour effet d'empêcher la conclusion du contrat. Il est vrai que l'opposition la plus aiguë a coïncidé avec la crise financière de New-York, et l'on a prétendu que l'échec de l'opération était plutôt dû aux difficultés provoquées par les pertes subies à Wall Street qu'à celles suscitées par les représentants des intérêts opposés. Quoi qu'il en soit, au mois de mars 1930, le Président du Conseil Polonais a demandé la démission du Ministre des Finances, M. Moraczewski, jugé par le Conseil des Ministres comme trop engagé avec Harriman. M. Olszewski, ancien Ministre du Commerce, délégué de l'Union des Mines du Bassin de Dombrowa, s'est mis à la tête des intérêts hostiles au groupe germano-américain. Une entente a été conclue entre les membres de l'Union des Centrales Minières du Bassin de Dombrowa et la Skarboferme, société qui s'appuie sur une demande de concession déposée au Ministère des Travaux Publics en décembre 1929 et derrière laquelle se trouvent deux groupes français. Le projet Harriman paraît définitivement rejeté et la nouvelle combinaison franco-polonaise a quelques chances de réussite. Ajoutons cependant que dans les éléments soi-disant français qui viennent de prendre rang dans l'affaire, on peut retrouver des importants capitaux

américains, et, tous en nous réjouissant à l'avance de la possible substitution de l'influence franco-polono-américaine à celle germano-américaine représentée par M. Harriman, remarquons que l'un des termes du binome ne change pas et que la question de l'électrification polonaise, quelle que soit sa solution, constituera vraisemblablement une nouvelle étape de la mainmise financière des Etats-Unis sur la Pologne.

ALLEMAGNE

Au cours d'une récente enquête effectuée par M. Maurice Pernot, en Allemagne, au sujet de l'application du plan Young, le distingué collaborateur de la *Revue des Deux Mondes* rapporte les paroles suivantes d'un grand capitaine de l'industrie du Reich :

« La défaite a entraîné pour l'Allemagne des pertes considérables et nombreuses : une partie de son territoire, son armée, sa flotte, ses colonies, son matériel énorme, son capital espèces formidable. Mais il lui reste ceci : soixante millions d'Allemands qui savent travailler et qui veulent travailler. C'est une force qui doit être estimée à sa valeur dans les calculs internationaux. »

C'est parce qu'ils avaient conscience de la puissance virtuelle que représente un capital de production encore augmenté par l'organisation la plus parfaite de l'Europe, que les dirigeants de l'économie allemande ont tout sacrifié à la reconstruction rapide

et complète des forces reproductrices de leur pays. On leur faisait remarquer qu'ils allaient peut-être à la faillite, que ni la consommation intérieure ni l'exportation ne suffiraient à absorber la production correspondant au développement de leur outillage; que la rationalisation des entreprises dont ils attendaient avec une réduction des frais généraux le moyen de concurrencer la production étrangère, était réalisable dans un pays sain, mais risquait d'être fatale à une Allemagne encore malade de la guerre, de la révolution, de la débâcle financière. Aucune objection n'a arrêté ou modéré leur effort. Ils ont reconstruit, modernisé, rationalisé avec une ardeur fiévreuse et pourtant raisonnée. Pour mettre en branle, puis pour entretenir la machine ainsi remontée, il fallait des capitaux. Le pays n'en possédait plus. En effet, après l'anéantissement de l'ancien mark impérial, l'Allemagne dûit repartir pour ainsi dire de zéro et refaire de toutes pièces une nouvelle monnaie. Cela ne s'est pas effectué sans occasionner des ruines considérables au point qu'on estime la diminution de la fortune allemande au cours de cette crise à plus de 60 milliards de marks.

Les Allemands devaient donc emprunter à l'étranger en payant l'argent au prix exigé par des créanciers qui pouvaient admirer leur effort mais qui n'étaient qu'à demi-confiants dans le résultat final de cette tentative. Pour assurer le service des emprunts ils devaient emprunter davantage. L'Amérique leur a ouvert largement ses coffres-forts bourrés d'argent nouveau; elle estimait à sa valeur la force à laquelle

faisait allusion l'interlocuteur de M. Pernot. Une petite brochure éditée par le Bureau of Foreign and Domestic Commerce de Washington, sous le titre « American Underwriting of German securities », nous fournit des données très complètes sur la contribution financière officielle des Etats-Unis à cette entreprise de reconstruction économique du Reich. Pas de commentaires : des chiffres, des dates. Leur éloquence est saisissante. Nous les rapportons ci-après en nous réservant de les faire suivre de quelques remarques, de quelques déductions que la brochure officielle se garde naturellement non seulement de mettre en évidence mais de laisser même prévoir.

Après avoir refusé de ratifier le Traité de Versailles, les Etats-Unis ont conclu, en 1923, une convention commerciale avec l'Allemagne, sur la base de la clause de la nation la plus favorisée. A la fin de 1923, ils autorisaient le général Dawes et Mr Owen D. Young à faire partie du Comité des Experts, chargé de régler la question des réparations et celle de la stabilisation monétaire. Jusqu'en 1924, la pénétration financière des Etats-Unis en Allemagne avait été presque nulle. Au cours de la période 1914-1924, on ne signale que deux emprunts du Gouvernement Impérial, de 20 millions de dollars en 1915-1916, puis quatre ans s'écoulaient sans opérations : c'est la guerre qui se prépare et qui se déclanche. En février 1920, un emprunt de la ville de Francfort, pour un total de 3 millions de marks, au taux de 17.50 dollars pour 1.000 marks ; en 1922, ceux des municipalités de Berlin et d'Elberfeld pour 50.000 et 297.200 dollars res-

pectivement. En 1922 encore, l'Hambourg Hypothekenbank et la Bank für Industrierwerke ont recours à l'Amérique pour 200 et 100.000 dollars : soit, au total, 7 emprunts pour 21 millions de dollars dont 20 millions pour le Gouvernement Impérial. C'est insignifiant.

La conclusion de l'emprunt extérieur 1924, emprunt du Plan Dawes en octobre 1924, marque une date essentielle dans l'histoire des relations financières américano-allemandes. Le montant souscrit par les Etats-Unis (110 millions de \$) représente plus de la moitié des 800 millions de marks-or dont l'Allemagne avait besoin pour remplir ses obligations pendant les douze premiers mois du plan Dawes. La même année, les entreprises privées allemandes empruntaient 8.000.000 de dollars aux Etats-Unis.

Nous donnerons pour les années suivantes, les chiffres globaux, par catégories : ils permettent mieux qu'à travers l'éparpillement des détails de se rendre compte de l'importance du financement américain.

En 1925, les Etats du Reich empruntent 29.250.000 dollars, les municipalités 50.900.000 dollars, les entreprises contrôlées par le gouvernement 78.600.000 dollars, celles privées 63.070.000 dollars.

En 1926, le chiffre des emprunts d'Etats passe à 42.250.000 dollars, celui des municipalités à 36.178.600 dollars, celui des entreprises contrôlées par l'Etat à 72.531.000 dollars, et 144.003.200 dollars reviennent à celles privées.

En 1927, les Etats empruntent 50.500.000 dollars, les municipalités 5.000.000 dollars; 94.905.000 dollars

sont empruntées par les entreprises contrôlées, tandis que celles privées empruntent 80.120.000 dollars.

En 1928, les Etats s'abstiennent, mais les municipalités empruntent 39.940.000 dollars; les entreprises contrôlées 146.430.000 dollars et celles privées 106 millions 106.500 dollars.

Enfin, au cours des six premiers mois de 1929 (les statistiques du Bureau of Foreign and Domestic Commerce sont datées du mois de septembre de cette année), les Etats ont emprunté 3.725.000 dollars, les entreprises contrôlées par le gouvernement 14.251.000 dollars et celles privées 5.149.000 dollars.

Ces chiffres donnent un total général de 1 milliard 201.609.000 dollars, se décomposant en 130.000.000 dollars pour les emprunts nationaux, 125.725.000 dollars pour les emprunts des Etats, 132.418.300 dollars pour ceux des municipalités, 406.717.000 dollars pour ceux des entreprises contrôlées par l'Etat, et 406 millions 748.700 dollars pour ceux des entreprises privées.

Les emprunts officiels (nationaux, Etats, municipalités) forment donc un total d'environ 383.000.000 de dollars qui, quoique fort important, ne représente qu'à peine le tiers du financement américain en Allemagne au cours de la période qui va de 1914 au mois de juin 1929. Le gouvernement central, avec ses trois emprunts, est cependant de tous les gouvernements emprunteurs celui qui a le plus reçu.

Les Etats du Reich et les municipalités auraient sans doute eu plus largement recours au marché de Wall Street si le Beratungstelle (Comité consultatif

sur les emprunts étrangers) n'avait pas exercé une sévère action de contrôle modérateur sur ces opérations. Sept Etats allemands ont obtenu des crédits en Amérique de 1925 à 1929 pour 125.725.000 dollars (43 millions pour la Bavière, 42 millions pour la Prusse, 20 millions pour Hambourg, le reste divisé entre quatre autres Etats).

Le total des capitaux avancés aux municipalités est d'environ 132.000.000 de dollars répartis entre treize villes et groupes de villes.

Mais il est beaucoup plus intéressant d'analyser les chiffres qui se rapportent aux capitaux placés dans les entreprises allemandes, avec ou sans garantie du gouvernement. Leur montant est de 813.000.000 de dollars dont 796.000.000 sont de l'argent frais. Les émissions garanties par le gouvernement central, par les Etats ou par les municipalités, ont été comprises dans ce total de manière à pouvoir mettre en lumière le total des emprunts pour chaque catégorie. La classification a été établie sur 17 branches.

Le total des emprunts garantis par l'Etat n'est que faiblement inférieur à celui des émissions faites pour le compte des sociétés privées, et il est, par contre, de 18.500.000 dollars supérieur au total des emprunts réalisés par le gouvernement, les Etats et les municipalités.

Les sociétés de Banque et de Crédit sont les plus gros emprunteurs avec un total de 251.073.200 dollars; c'est la Banque Centrale d'Agriculture qui occupe la première place avec quatre emprunts : le premier en 1925 de 25.000.000 de dollars dont 19 mil-

lions placés en Amérique; le second en juillet 1927, de 30.000.000 de dollars dont 19.000.000 placés en Amérique; le troisième en octobre 1927, de 50.000.000 de dollars dont 43.405.000 proviennent des U. S. A.; et enfin, le quatrième en mai 1928, de 30.000.000 de dollars entièrement couvert en Amérique.

Sur ce total global de 251.073.200 dollars, 179 millions 255.000 dollars ont été versés à des sociétés bancaires avec garantie de l'Etat.

Les Sociétés de Services Publics viennent après les Banques; elles ont emprunté en Amérique \$ 230.862.000 (capital nominal 242.862.000). Par ordre d'importance des emprunts, nous citerons ceux de la Rheinisch Westphalisches Elektrizitäts Werk, avec trois emprunts : un en novembre 1925 de 10.000.000, un en août 1927 de 10.500.000 et un en 1928 de 16 millions 580.000; de la Westphalia United Electric Corporation avec deux emprunts : un de 7.500.000 en novembre 1925 et un de 20.000.000 en janvier 1928; enfin les Sachsische Werke avec deux emprunts, l'un de 15 millions en 1925 et l'autre de 11 millions en juin 1926.

L'industrie du Fer et de l'Acier a emprunté la somme de 112.825.000 dollars (capital nominal 118 millions 075.000); l'United Steel Works a placé le plus fort emprunt : 30.000.000 en juin 1926.

Les Sociétés d'Appareillage électrique sont quatrièmes avec 61.000.000 : l'Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft a placé quatre emprunts, deux en 1925 et deux en 1928, pour une somme globale de 35.000.000, la Siemens Halske a obtenu en trois emprunts (deux en 1925 et un en 1926) 26.000.000 de dollars.

Les Compagnies de Navigation ont emprunté 38.575.000 dollars, dont 32.075.000 pour la Nord Deutscher Lloyd. Les « Chain Stores » ont obtenu 21 millions 632.500 dollars; sur cette somme, 18.482.500 ont été attribués à Rudolph Karstadt. Au septième rang viennent les Eglises et Corporations religieuses avec 12.500.000, suivies par l'Industrie des Textiles avec 10.900.000. Les Sociétés d'Habitation et celles Immobilières ont emprunté 5.250.000, les Compagnies de Câbles 4 millions (German Atlantic Câble C°), celles de Chemins de Fer 3.900.000 (German Federal Railway), celles de Charbons 3.664.000 (Harpen Mining C°), celles de Cinéma 3.570.000 (U.F.A.), les Sociétés de Machines Industrielles 3.000.000 (Miag); celles de Produits Chimiques 2.464.000 (Rhur Chemical), les Sociétés de Foires 2.000.000 ; enfin les diverses entreprises comprises sous la dénomination « Divers » ont reçu 29.000.000 de dollars

Ces chiffres nous amènent à quelques considérations d'ensemble sur l'afflux des capitaux américains en Allemagne, afflux peut-être sans précédents dans l'histoire des mouvements financiers internationaux.

Dans son fascicule de mai 1929, le périodique « Wirtschaft und Statistik » de Berlin, donne, sur la base des statistiques officielles, un relevé général des emprunts extérieurs contractés par l'Allemagne dans le monde entier depuis le 1^{er} janvier 1924. Le total de ces emprunts extérieurs se serait élevé dans les 63 mois envisagés à 5.994.000.000 de R. M., soit au chiffre rond de 6 milliards de R. M., non compris l'Emprunt Dawes.

Sur ce total, les Etats-Unis ont prêté 4 milliards 119.000.000 R. M., soit plus des deux tiers, les Pays-Bas 834.000.000 R.M., la Grande-Bretagne 562.000.000 (moins d'un dixième), la Suisse 283.000.000 et enfin tous les autres pays du monde réunis 195.000.000 R. M. Ainsi, en dehors de l'Amérique, l'Allemagne n'a eu que trois gros prêteurs, dont deux sont parmi les petits pays restés neutres pendant la guerre. Cela fait d'autant mieux ressortir l'importance essentielle de l'aide financière américaine à l'Allemagne : elle a pris d'ailleurs d'autres formes que l'émission officielle d'emprunts extérieurs. On ne possède aucune précision sur les crédits à court terme accordés par les Etats-Unis au Reich, car ils échappent à la statistique, mais il est hors de doute qu'à une époque ces crédits furent considérables.

Examinons quelques conséquences de cette pénétration financière.

« Les marchandises suivent les capitaux », s'est écrié notre Ministre des Finances au cours de la discussion entamée à la Chambre au sujet du dégrèvement proposé sur les émissions étrangères en France. Les constatations que nous pouvons faire en Allemagne donnent raison à M. Paul Reynaud.

C'est avec l'Allemagne que le commerce d'exportations des Etats-Unis a prospéré de la façon la plus sensible depuis quelques années. Au cours des cinq années qui ont précédé la guerre, l'Allemagne importait en moyenne pour 304 millions de dollars de produits américains et exportait pour 176.500.000 dollars. De 1921 à 1925, l'importation en provenance des

Etats-Unis s'établit à 383.300.000 de dollars par an (contre une exportation vers les Etats-Unis de 132,5 millions). En 1927, d'énormes achats de coton pour compte allemand ont contribué à porter à 480 millions 700.000 dollars la valeur totale des exportations américaines vers l'Allemagne; par contre, en 1928, la valeur de ces exportations est tombée à 467.200.000 de dollars par suite d'achats plus réduits de blé, de farine, de coton brut et de résine. Ce sont particulièrement les produits alimentaires qui, au moins en poids, constituent le courant le plus considérable d'importations en provenance des Etats-Unis. Pour les produits finis, les importations directes — assez restreintes en raison de l'industrialisation allemande — représentent toutefois en valeur (par rapport au total des importations allemandes) une fraction appréciable, et qui paraît en progression.

Grandes rubriques de la nomenclature internationale	Importations allemandes en provenance des Etats-Unis (en % du total des importations allemandes)			
	1927		1928	
	en poids	en valeur	en poids	en valeur
Produits alimentaires..	8	0,37	15	0,35
Matières premières....	4,7	0,47	4,8	0,55
Produits fabriqués ...	4,2	9,25	5,6	11,4
Ensemble du commerce spécial.	6,4	15,1	6,5	14,3

Il convient de noter cependant que la masse globale des importations n'est peut-être pas entièrement destinée à l'Allemagne. Les ports allemands ou la

ville de Berlin ont en effet été choisis par un certain nombre d'entreprises (Studebaker à Hambourg et International Harvester C^o à Berlin) comme centres distributeurs pour l'Europe Centrale. C'est donc en ces points géographiques que sont établies les agences générales avec leur état-major administratif, ainsi que les installations de stockage.

D'autre part, étant donnée l'importance des établissements commerciaux installés par les firmes américaines en Amérique Centrale et dans l'Amérique du Sud, c'est au bénéfice des Etats-Unis que s'effectue une fraction appréciable des transactions entre l'Allemagne et les divers pays du continent américain.

C'est le cas notamment des importations effectuées par les maisons Swift et Armor and Strong (dont l'agence est aux mains de Tietgens et Roberston) qui travaillent de façon fort active pour le marché allemand et reçoivent leurs produits d'Amérique du Sud où elles possèdent d'immenses troupeaux, des abattoirs et des installations frigorifiques. Pour les fruits de Californie, on voit s'organiser un mouvement d'expansion redoutable. On sait que sur le marché anglais, par exemple, au cours du dernier exercice, les oranges californiennes, dont la qualité est cependant assez inférieure, mais l'aspect et la présentation irréprochables, ont gagné un terrain considérable au détriment surtout des produits espagnols. C'est une campagne de ce genre qu'envisagent d'entamer les Etats-Unis sur le marché allemand : le consommateur national étant peu sensible aux diffé-

rences de qualité des produits, il semble bien qu'elle soit appelée à porter tous ses fruits.

En matière d'importation d'automobiles, l'industrie américaine a, pour ainsi dire, éliminé toute concurrence étrangère sur le marché allemand : alors qu'en 1924, sur la totalité des importations, 20 % seulement provenaient des Etats-Unis ; ce chiffre est passé à 34 % en 1925, à 56 % en 1926 et à 83 % en 1928. Cette évolution s'est produite au détriment de tous les autres pays constructeurs. Les importations d'automobiles françaises sont tombées en effet de 24 % en 1924 à 6 % en 1928 ; celles l'Italie de 7,6 % à 4 % et celles d'Autriche de 19 % à 4 %.

En ce qui concerne l'importation des films, les sociétés allemandes les plus importantes, et notamment l'Ufa, sont restées longtemps, par rapport à l'Amérique, dans une situation de subordination. Les sociétés de location de films, alors très nombreuses en Allemagne — leur nombre a décliné au cours des deux dernières années — se sont, à une certaine époque, très âprement combattues pour assurer l'exclusivité des productions des grosses firmes américaines. En 1927, l'Ufa ne pouvait encore obtenir, dans des pourparlers avec la Paramount et la Metro-Goldwyn, de traiter sur un pied de réciprocité. Un contrat signé en août 1927 prévoyait cependant une réduction des importations (36 films Metro-Paramount pour l'exercice suivant, contre 40 précédemment), d'autre part, la Société Parafumet (Metro-Paramount et Ufa) ne pouvait plus exiger que 33,3 % des présentations dans les salles de projection appar-

tenant à l'Ufa. Depuis cette époque, les importations de films américains se sont maintenues à peu près stationnaires, comme en témoigne le tableau ci-dessous :

	Production allemande	Importations globales	dont des Etats-Unis
	—	—	—
1923.....	253	164	102
1924.....	220	340	186
1925.....	212	306	216
1926.....	185	302	216
1927.....	242	281	200
1928.....	153	239	176

Il semble bien en effet qu'avec l'appui des pouvoirs publics, l'industrie allemande soit parvenue désormais à organiser une défense plus efficace de ses intérêts. Le régime du contingentement est venu subordonner l'importation de films étrangers et particulièrement américains, à la condition préalable de la production, par l'industrie nationale, d'un nombre de films équivalent à celui prévu au contingent d'importation. Pour la campagne 1928-1929 et par le jeu de la réserve d'une fraction du contingent (60 à 70 films), les pouvoirs publics espèrent élever la qualité de la production allemande; en effet, on s'était contenté jusque là de produire en Allemagne, et sans se préoccuper outre mesure de leur valeur artistique, un nombre de films suffisant à maintenir le libre jeu du courant d'importations américaines, nécessaire à faire face à la lettre des contrats conclus avec les firmes des Etats-Unis. Désormais, les importations au titre du contingent réservé n'étant possibles qu'en contre-partie de films allemands de qualité, il paraît

bien que l'industrie nationale soit dans l'obligation, pour satisfaire à ses contrats américains, d'élever le niveau artistique de sa production.

Les pourparlers entamés au début de 1929 entre la Société Terra-Film A. G. et la United Artist Co témoignent bien d'ailleurs du renversement d'influence qui s'est opéré en matière d'importation de films en Allemagne. Actuellement, en effet, ce sont les firmes américaines qui se voient fermer le marché allemand lorsqu'elles n'ont point d'accords avec une société de production nationale et qui doivent prendre l'initiative de négocier pour s'assurer des débouchés.

Nous avons insisté sur la situation de l'industrie du film en Allemagne, car nous aurons à constater ses répercussions en France où nous verrons la coalition des intérêts franco-allemands dressée contre l'Amérique. Car, dans le domaine tout nouveau des films sonores et parlants, on peut s'attendre à voir se réaliser vis-à-vis des producteurs américains une véritable unité de front européenne, sous la direction de l'Allemagne. Les sociétés Klangfilm, qui s'appuient sur le consortium A. E. G., Siemens et la maison Polyphon et « Tobis » (Deutscher Tonfilm Syndikat), qui s'est assuré des concours hollandais, anglais et français et même américains, ont envisagé récemment de répartir le nouveau domaine d'activité qu'offrent les films sonores à l'industrie cinématographique. La première de ces sociétés s'adonnerait à la construction des appareils de projection, alors que la seconde, qui dispose de plus de 500 brevets,

s'occuperait des questions de production et de distribution. Les sociétés allemandes ont déjà obtenu des autorités judiciaires, en arguant de l'antériorité de leurs brevets, qu'on interdise la projection sur les écrans allemands de films sonores américains. A la suite de la mise en application de cette mesure, il paraît bien que les sociétés américaines envisagent de conclure un compromis avec des producteurs européens.

Mais les constatations les plus intéressantes sur l'emprise des Etats-Unis sur l'Allemagne peuvent être faites en examinant leurs créations industrielles dans ce pays et surtout les participations et ententes qu'ils y ont réalisées. Le degré élevé de l'industrialisation en Allemagne, caractérisé par ce fait notamment qu'on voit bien rarement les adjudications publiques ouvertes aux soumissionnaires étrangers, devrait théoriquement entraver la concurrence faite par les Etats-Unis à l'industrie allemande. L'élévation des prix de revient et des frais de transport, l'existence de droits de douane, cependant en général modérés, rendent difficile en effet une semblable entreprise, sauf par voie de création industrielle directe sur le territoire allemand. Aussi est-ce la solution qu'ont adoptée un nombre croissant d'entreprises. L'industrie automobile a installé des usines de montage dont les plus importantes sont celles de la General Motors à Berlin-Borsigwalde, de Ford à Berlin-Westhafen, de Chrysler à Berlin-Johannisthal. D'autres maisons travaillent également sur le même principe mais sur une échelle moins considérable, c'est

le cas de Studebacker à Hambourg, de Graham-Page, d'Essex à Berlin-Johannisthal, de Hudson à Spandau. Durant qui envisageait de faire du montage à Berlin-Spandau a acquis des terrains et s'est assuré des options, mais ne semble pas être encore arrivé à la phase industrielle.

L'industrie des machines frigorifiques, représentée notamment par Frigidaire, celle des isolants par trois sociétés, spécialisées l'une dans les revêtements de liège, l'autre dans ceux d'amiante et la troisième dans les revêtements à base de déchets de trituration de cannes à sucre, semblent travailler sérieusement sur le marché allemand.

La Standard Sanitary Manufacturing C^o de Pittsburg a établi, au début de 1929, une usine de fabrication de baignoires, machines à laver, etc., et donne comme motif de cette décision un argument assez curieux. C'est le bas prix du gaz dans la région de la Ruhr, déclare-t-elle, beaucoup plus que le niveau favorable des salaires, qui l'aurait incitée à venir s'établir en Allemagne. Elle envisage surtout de travailler à destination des marchés sud-américains.

La Royal Baking Power C^o a fondé une filiale allemande pour la fabrication de ses poudres à gâteaux, dans la composition desquelles entre une proportion appréciable d'acide tartrique qu'il est facile de se procurer dans les régions vinicoles de Wurtemberg ou de Rhénanie.

La Coca-Cola C^o qui fabrique une boisson hygiénique reconstituante et dont les effets semblent moins nocifs que ceux du café, trouve déjà, d'après ses

dières, des débouchés intéressants dans la région rhéno-westphalienne.

Nombreuses sont enfin les fabriques d'aspirateurs, de stylographes, de savons et de produits de beauté (Palmolive) qui ont pris pied de cette façon sur le marché allemand.

Dans de nombreux cas cependant, pour ne pas augmenter de façon trop directe et trop agressive la concurrence nationale, les entreprises américaines ont été amenées à travailler en communauté d'intérêts avec des entreprises allemandes existantes ou par voie de prise de participations.

La maison Opel, par exemple, une des seules maisons de construction automobile en Allemagne qui travaille en série et selon les méthodes les plus récentes (160 voitures par jour), a accepté, le 17 mars 1929, de céder à la General Motors un paquet fort important de ses actions. Les Américains ont acquis le contrôle absolu de l'affaire : on a donné le chiffre de 20 millions de marks comme celui du montant de la transaction. Il convient de noter que ce chiffre n'est pas seulement relatif au prix d'achat de la majorité des actions Opel, mais aussi aux capitaux que la General Motors s'est engagée à investir dans l'affaire pour en assurer le développement ultérieur. Le Président Sloan, ainsi que les vice-présidents Fischer et Smith et le directeur du service Money, se sont déplacés personnellement pour venir traiter l'affaire. Il semble bien que l'usine Opel de Rüsselheim doive continuer à fabriquer ses modèles propres et en particulier le 5 CV sur lequel le bénéfice unitaire est éva-

lué à 1.000 marks, la construction et la vente des voitures de la General Motors devant d'autre part être assurée comme auparavant, par la succursale berlinoise de cette société. Les voitures américaines, comme l'a déclaré le Président Sloan, ne conviennent, en effet, qu'à une fraction relativement faible du marché futur. Aussi une transaction comme celle intervenue avec Opel permet-elle de renforcer la position de l'industrie américaine en ce sens que les types de voitures adaptés aux exigences du marché américain, mais dont les débouchés ne sont pas indéfinis en Europe, se complèteront désormais par des types parfaitement appropriés à un marché déterminé, l'Allemagne en l'occurrence.

D'autre part, la General American Tank Car Corporation de Chicago vient de créer, à Berlin, une nouvelle société au capital de 3 millions de marks, sous la raison sociale « Allgemeine Transportmittel A. G. » et dont l'objet doit être la location, la vente et l'achat de matériel de chemin de fer et de tramways. Cette création a été faite en commun avec l'« Eisenbahn Material Leihanstalt » dont les apports en nature sont doubles de ceux de la Car Corporation (1.372.525 marks contre 621.500) et qui délèguera au Conseil d'Administration des personnalités importantes (Jacob Goldschmidt, de la Danatbank, Wilhelm Busch, Président de la Chambre Syndicale des Constructeurs de wagons, Otto Oesterlen de la Linke-Hoffmann-Busch Werke A. G.). Du côté américain, on cite Max Epstein, de Chicago, John Hansen, de Pittsburg, Elias Mayer, de Chicago, et Henrik

Holzhausen, de New-York. On peut signaler, en outre, les rapports étroits qui unissent la société Ford et l'I. G. Farbenindustrie. Le groupe américain, qui possède en Allemagne, depuis 1925, une succursale, la Deutsche Ford Motor Company A. G., a procédé, en mai 1929, par les soins de la Deutsche Bank, à une augmentation de capital dont 40 % environ ont été pris en charge par l'I. G. et les groupes annexes. En contre-partie, on doit souligner l'intérêt avec lequel la Société Ford a suivi la récente création en Amérique d'une filiale de l'I. G. On sait que le groupe Ford possède en Allemagne, outre une importante usine de montage, un organisme chargé du financement des débouchés, la Ford Credit Company A. G. et des contrats avec de gros agents distributeurs.

Mais, de toutes ces ententes, celle qui présente non seulement un intérêt national, mais international, est celle qui concerne toute l'industrie électrotechnique allemande.

Trois grands faits ont marqué l'invasion du capital américain : en juillet 1929 on annonçait que la General Electric C^o devenait actionnaire de A. E. G. pour 30.000.000 de R. M. représentés par 23.750.000 R. M. d'augmentation de capital et 6.250.000 R. M. d'actions préférentielles de l'A. E. G., transformées en actions d'origine. Avec les actions de l'A. E. G. qu'elle possédait déjà, par suite d'achats en banque, la General Electric participait ainsi aux affaires de l'A. E. G pour environ 50.000.000 de R. M.

En octobre 1929, le grand Trust Américain rival de la General Electric C^o, l'International Telegraph

and Telephone Corporation (I.T.T.), concluait avec l'A. E. G. et deux petits fabricants allemands un accord pour la formation d'une société « holding », dite Standard Elektrizitäts Aktiengesellschaft destinée, d'après la note communiquée à la presse, à financer les entreprises de l'industrie du courant électrique à basse tension. A cette société holding, l'I. T. T. apportait une partie des actions de la Ferdinand Schuckard A. G. qu'elle contrôlait depuis quelques années, plus ses licences et patentes. L'I. T. T. recevait, en retour, la majorité absolue des actions (6.790.000 R. M. sur 10.000.000) et des obligations (8.300.000 R. M. sur 15.000.000) de la nouvelle société. L'A. E. G. participait à cette nouvelle société, en partie par son propre capital et en partie avec celui de la Mix und Genest A. G., qu'elle contrôle. Enfin, le consortium Felten und Guilleaume, rattaché à l'A. E. G. par un contrat d'intérêts, se joignait aussi à la Standard Elektrizitäts A. G. et y rattachait pour les affaires de téléphone la Süddeutsche Telephonapparate Kabel und Drahtwerke A. G. de Nuremberg. La constitution de cette société holding apparaissait comme destinée à permettre aux petits fabricants d'électrotechnique de résister à Siemens qui, de plus en plus, monopolisait à son profit les affaires d'appareils à basse tension en Allemagne.

Enfin, au début de février 1930, un communiqué des entreprises Siemens à la presse allemande annonçait que les pourparlers de ces entreprises avec la Banque Dillon Read and C^o de New-York et la Deutsche Bank und Discontogesellschaft pour le lancement d'un em-

prunt, partie en Amérique et partie en Allemagne, avaient abouti. La tranche allemande de cet emprunt représentait une valeur nominale de 10.000.000 de R. M., en obligations émises à 175 % ; la tranche américaine, d'un montant nominal de 14.000.000 de dollars, était constituée par des obligations d'un type particulier dites « participating debentures », émises à 235 % de leur valeur nominale, donnant droit à un dividende avec intérêt minimum garanti de 6 %, mais non droit de vote aux Assemblées d'actionnaires. Ce communiqué ajoutait que la Banque Dillon Read avait demandé au Siemens-Konzern s'il accepterait que la General Electric C^o de New-York prit une partie des participating debentures et qu'on lui avait répondu que l'on accepterait avec plaisir et avec l'espoir que cela eût d'heureuses conséquences pour les relations entre Siemens et les autres grandes firmes de l'industrie électrique.

Par suite des trois grands faits que nous venons de rappeler, le capital américain, représenté par les deux trusts rivaux I. T. T. et General Electric, a désormais un contrôle étroit sur l'industrie électrique allemande. La presse allemande conclut même à l'imminence d'un « électro-bloc » mondial. Il est certain que l'I. T. T. étend son action sur l'Amérique du Sud et sur l'Europe par sa filiale, l'International Standard Electric Corporation, et que la General Electric a de solides attaches en Europe, surtout par l'International General Electric C^o, qui a des relations en France, en Belgique, en Espagne, en Angleterre et en Allemagne. N'oublions pas que l'A. E. G.

a participé à la fondation de la société Osram pour la fabrication des lampes incandescentes et que la Société Philips, qui partage, avec Osram le marché européen, est aussi en rapports avec la General Electric. On peut donc parler d'un « Welt-électro-trust » où les Américains servent de pont entre les deux rivaux allemands. La Neue Freie Presse faisait d'ailleurs remarquer que ce rapprochement entre Siemens et l'A. E. G., par l'intermédiaire de la General Electric, avait été facilité par le fait que leur chiffre d'affaires est sensiblement égal : 550 à 590 millions de R. M. en 1928-1929.

Cette rapide étude serait cependant incomplète si nous ne faisons pas allusion aux liens d'intérêt qui existent entre les Compagnies de Navigation allemandes et américaines. Seules la Hapag et la Norddeutscher Lloyd auraient passé des accords avec des armements américains.

A) HAPAG.

La Hapag a conclu en 1926 avec le groupe américain Harriman un accord dont les clauses principales sont les suivantes :

« La Convention de communauté d'intérêts, conclue en 1920, entre la Hapag et le groupe Harriman, a cessé d'exister. La Hapag a reçu les trois vapeurs *Resolute*, *Reliance* et *Cleveland*, assurant le service de l'Atlantique Nord, contre le paiement de 1.582.500 dollars comptant et 4.000.000 de dollars d'obligations nouvelles de la Hapag, d'une valeur nominale de 10.000.000 de R. M. Le droit de vote de ces nouvelles actions, émises au pair, est resté à la Hapag.

« En même temps, divers intérêts de l'armement American Ship and Commerce Company (Holding-gesellschaft der United American Lines) sont également passés à la Hapag. »

B) NORDDEUTSCHER LLOYD.

Le Norddeutscher Lloyd a passé une « convention de communauté d'intérêts » avec les United States Lines, armement qui est en rapports étroits avec l'Office Américain de la Navigation et est contrôlé par lui.

La convention d'intérêts entre la Norddeutscher Lloyd et l'United States Lines a été conclue pour une durée de dix ans. Ses dispositions reposent sur la base d'une égalité complète des United States Lines et du Norddeutscher Lloyd. Toutes les installations du Norddeutscher Lloyd pour le trafic des passagers et des marchandises sont à la disposition de l'Office Américain de la Navigation. Ce dernier a également le droit d'établir en Allemagne des « agences de passages ». Par contre, le Norddeutscher Lloyd jouit des mêmes avantages aux Etats-Unis. Comme dédommagement de l'utilisation des installations du Norddeutscher Lloyd par l'Office Américain de la Navigation, celui-ci s'est engagé à confier au Norddeutscher Lloyd le soin de procéder aux opérations de chargement de ses marchandises dans les ports allemands.

L'accord qui avait été passé entre Norddeutscher Lloyd et la United States Mail Steamship C°, de New-York, et qui prévoyait une étroite collaboration

entre ces deux armements, a cessé d'exister en 1923, car l'United States Mail Steamship Comp., ayant été placée sous contrôle judiciaire, a dû se dessaisir des 11 ex-vapeurs allemands qui lui avaient été remis par l'Office Américain de la Navigation.

Que devons-nous conclure de cet exposé assez impressionnant de l'emprise américaine sur l'économie allemande, de ce réseau très serré d'intérêts, d'ententes, de pénétrations dont la portée dépasse souvent le territoire du Reich et dont nous retrouvons l'influence dans de nombreux pays ? Nous préférons laisser la parole au grand industriel interrogé par M. Pernot au cours de l'enquête que nous avons rappelée au début de ce chapitre.

« J'ai demandé à cet homme d'affaires », rapporte le collaborateur de la *Revue des Deux Mondes*, « si cette invasion américaine ne présentait pas des inconvénients et si l'économie allemande n'en verrait pas un jour son indépendance partiellement compromise. Voici ce qu'il m'a répondu :

« D'abord, nous avons dû choisir entre deux maux : ou accepter l'aide du capital étranger, même à des conditions onéreuses, ou arrêter la production et susciter ainsi une crise sociale très grave pour l'Allemagne. Mais il n'est même pas besoin d'évoquer ce péril pour justifier la conduite de nos grandes entreprises. Je crois que, dans cinq ans, dans dix ans au plus, l'Allemagne se trouvera dans cette alternative : ou contracter des liens économiques très étroits avec un certain nombre de nations d'Europe et résoudre le problème par cette collabo-

ration, cette solidarité européenne que préconisent aussi quelques-uns de vos économistes; ou bien accepter de la part des Etats-Unis d'Amérique un contrôle, je dirai même un esclavage économique, qui durera peut-être un demi-siècle, peut-être davantage...

« Mais cette perspective ne menace pas seulement l'Allemagne : la plupart des nations européennes seront obligées d'en passer par là. La France est celle qui se défendra le plus longtemps, en raison d'une structure économique très favorable : faible densité de sa population, équilibre entre sa base agricole et sa base industrielle. Elle devra pourtant, un jour ou l'autre, se poser le dilemme que nous nous posons aujourd'hui. »

**

Après avoir analysé avec quelques détails la pénétration économique et financière des capitaux américains en Grande-Bretagne, en Italie, en Pologne, en Russie, en Allemagne, avant de passer à la France, nous examinerons assez rapidement quelques autres Etats d'Europe où s'est manifesté moins activement ce caractère et où il fait même quelquefois complètement défaut.

AUTRICHE

Lorsque l'on rapproche la situation financière presque désespérée dans laquelle se débattait l'Autriche et la pléthore monétaire des Etats-Unis, il est logique de se demander pourquoi les nouveaux riches

de l'après-guerre n'ont pas profité des circonstances pour s'assurer le contrôle de toute l'activité économique de la nouvelle république. Il est évident que, s'ils l'avaient voulu, les Américains auraient pu facilement acheter Vienne et ses environs, Le fait que l'Autriche ne présente, au contraire, en 1929, que de rares exemples d'un intérêt quelconque de l'Amérique, peut servir d'argument à la thèse d'après laquelle la pénétration des capitaux des Etats-Unis ne s'est pas développée en Europe d'après un plan déterminé et en suivant des directives précises, mais qu'il ne s'est agi, du moins dans la majorité des cas, que de placements jugés avantageux, pour lesquels les Banques qui devaient s'adresser aux particuliers, tenaient grand compte de l'élément psychologique « confiance » qui joue un rôle de premier ordre chez les souscripteurs éventuels. Et cette argumentation paraît être confirmée par la constatation que l'intérêt américain s'éveille dès que les préoccupations budgétaires et financières autrichiennes s'atténuent. L'opération sera peut-être moins bonne, elle sera, en tous cas, moins aléatoire.

L'attention de plusieurs sociétés financières américaines ne s'est, en effet, manifestée pour l'Autriche que vers la fin de l'année dernière, époque à laquelle elles ont étudié différents projets de collaboration à des entreprises nationales.

C'est encore une fois vers l'industrie hydroélectrique, laquelle avait déjà, d'ailleurs, contracté aux Etats-Unis plusieurs emprunts (Société Hydro-Electrique de la Basse-Autriche, 1925; Société Hydro-

Electrique du Tyrol, 1925) que se sont portés les regards des financiers du nouveau continent.

La « Niederoesterreichische Escompte Gesellschaft », qui s'intéresse particulièrement aux entreprises de cette nature, a recherché le concours de la société « American European Utilities Corporation », en vue du financement d'un projet d'exploitation des forces hydrauliques dans la vallée du Danube, à Kernenburg. D'autre part, un agent, envoyé de Paris par la maison Blair & C^o Foreign Corporation, a pris contact, il y a quelques mois, avec la banque viennoise précitée.

La General Electric paraît vouloir s'intéresser également, par l'intermédiaire de l'Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft de Berlin, — nous avons constaté les liens étroits qu'ont contracté ces deux puissantes organisation — à un autre projet qui vise à capter les importantes forces hydrauliques de la chaîne des Hoche Tanern. Le groupe américain mettrait sa puissance financière à la disposition de l'A. E. G., qui, directement ou par sa filiale autrichienne, fournirait l'équipement industriel.

Dans un autre domaine les sondages qui avaient été amorcés autrefois par la « General Motors » en vue de reprendre la société autrichienne des automobiles Steyr pourraient entrer dans une phase nouvelle si cette dernière société venait à être assainie à la suite de son passage sous le contrôle du Creditanstalt. Il est cependant possible que des capitaux anglais soient également sur les rangs.

Le Gouvernement Fédéral, de son côté, suivait, à

la même époque, attentivement l'évolution du marché de New-York, et le Ministre des Finances déclarait, en novembre dernier, qu'il avait l'intention de saisir l'occasion favorable pour l'emprunt en suspens depuis 1927. En outre ses représentants avaient pris contact avec certains groupements américains en vue du placement de l'emprunt hypothécaire dont l'émission a été prévue, avec la garantie de l'Etat, par la loi du 14 juin 1929 sur le développement des constructions.

Au moment où nous écrivons ces lignes la crise de Wall Street paraît avoir ajourné la conclusion de ces affaires et l'Autriche, par le voyage de son chancelier en France, paraît s'être rendue compte que le vent a tourné et que des conditions meilleures pourraient être obtenues sans franchir l'Atlantique.

Jusqu'au début de 1930 l'Autriche comptait beaucoup sur le concours des capitaux américains pour aider soit à l'exécution de grands travaux publics, soit au relèvement de certaines entreprises, soit à la mise en exploitation plus complète de certaines de ses ressources. En effet la finance des Etats-Unis qui s'intéressait au développement économique de quelques Etats successeurs, comme la Pologne, paraissait songer à prendre en Autriche également une place importante. Dans l'industrie les projets étaient d'autant plus intéressants à noter qu'ils prévoyaient dans plusieurs cas la collaboration de sociétés allemandes. Cette collaboration existe parfois déjà, dans le domaine bancaire, par exemple, entre la Deutsche Bank et Dillon Read, actionnaires de la Wiener Bank Verein, entre la Darmstadter et Hallgarten de New-

York, actionnaires de la Merkurbank, enfin entre la maison Warburg et l'International Acceptance Bank. M. Paul Warburg, de l'International Acceptance Bank, est d'ailleurs le frère de M. Max Warburg, chef de la Banque Hambourgeoise du même nom et administrateur du Creditanstalt.

Mais ce ne sont là, en somme, que des projets ou des ententes amorcées. Le ralentissement des affaires à New-York a eu pour conséquence immédiate d'en retarder la conclusion; nous ne sommes pas en mesure d'affirmer que les pourparlers auxquels nous venons de faire allusion aboutiront à plus ou moins brève échéance.

BULGARIE

Les relations économiques entre les Etats-Unis et la Bulgarie sont encore à l'heure actuelle extrêmement peu développées et cet état de choses tient au fait que l'Amérique n'a fait aucun effort réel de pénétration sur un marché qui n'offre pour elle qu'un intérêt fort limité.

Au point de vue bancaire et industriel nous ne pouvons signaler que la part prise ces dernières années aux emprunts. C'est ainsi qu'une partie de celui de stabilisation, conclu par la Bulgarie, à la fin de 1928, a été souscrite par Speyer & Co et J. Henry Schroder Banking Corp. de New-York : la tranche américaine s'est élevée à 9 millions de dollars, le montant total de l'emprunt ayant été de 5.517.929 livres sterling. Le précédent emprunt conclu, en 1926, par les mêmes

banquiers, auxquels s'étaient adjoints Blair & C°, avait été de 4.500.000 dollars.

D'autre part un effort de pénétration bancaire américaine, dans ce pays, s'est affirmé d'une façon plus nette lors de la création de la Banque Hypothécaire de Bulgarie, en 1928. Les pourparlers pour la fondation de ce nouvel institut bancaire ont été, en effet, dirigés par le groupe Blair & C°, de New-York, dans lequel figuraient également d'autres banques étrangères telle que la Banque Lazard Brothers & C° Limited de Londres, la Banque de l'Union Parisienne de Paris, etc. La participation effective des banques américaines dans la souscription du capital de la Banque Hypothécaire, lequel était divisé en 20.000 actions de 500 francs suisses chacune, a été de 3.100 actions dont la moitié pour la Banque Blair & C° et l'autre moitié pour la Chase Securities Corporation de New-York.

Cependant, malgré le rôle prépondérant joué par les financiers américains dans la création de ce nouvel organisme, aucun délégué de la finance des Etats-Unis n'a été nommé à sa direction à Sofia.

Rien à signaler dans le domaine industriel : la pénétration américaine est nulle; aucune industrie, fabrique ou entreprise bulgare n'ayant eu recours jusqu'ici, à une aide technique ou financière venant de New-York.

Il est utile cependant de noter que les importations américaines en Bulgarie au cours de ces dernières années — quoique encore extrêmement faibles par rapport aux importations totales (2 %) — accusent

une augmentation continue et assez sensible. De 75.000.0000 de leva en 1922, elles ont passé à 96.000.000 en 1927 et à 168.000.000 en 1928. (Nous omettons le chiffre anormal de 1925, dû à des achats exceptionnels de blé.) L'année dernière, les exportations américaines en Bulgarie ont augmenté de 75 % par rapport à l'année précédente. Les Etats-Unis exportent surtout — comme partout ailleurs — des machines, des automobiles, des outils, des matières textiles. Voici, pour le dernier exercice, les chiffres pour les principaux postes :

Machines agricoles, à coudre, tracteurs	101.000.000	Leva
Automobiles	31.000.000	—
Outils, produits métalliques	12.000.000	—
Pneumatiques	6.000.000	—
Peaux de bœuf	6.000.000	—
Fils et tissus divers	3.000.000	—

Ce sont les automobiles qui marquent la progression la plus sensible : l'augmentation est de près de 80 %. Les importations de pneus américains ont du même coup augmenté de 300 % par rapport à l'année précédente.

C'est surtout en ce qui concerne la vente des automobiles que l'on peut signaler un effort réel des finances américaines. Une organisation de premier ordre, concentrée entre les mains d'un très petit nombre d'agents, des facilités de paiement très larges, des prix très bas, étant donné la qualité des voitures et une publicité coûteuse, ont réussi à imposer définitivement les marques américaines dans ce pays et à rendre la concurrence des marques européennes extrêmement difficile.

En ce qui concerne les autres articles d'importation de marchandises américaines, il n'est pas possible de discerner un effort méthodique pour en augmenter la vente en Bulgarie.

En résumé, le marché bulgare a encore peu attiré l'attention des exportateurs américains. Toutefois, quelques symptômes laissent prévoir le début d'une campagne pour le placement plus intense de films cinématographiques et de machines agricoles.

TURQUIE

Au lendemain de la signature du Traité de Lausanne, les Etats-Unis ont trouvé en Turquie un débouché intéressant pour leurs produits d'exportation et principalement pour leurs automobiles.

Les entreprises américaines n'ont pourtant pas manifesté d'empressement à s'intéresser aux possibilités réservées par le marché ture. Les quelques tentatives de certains groupes bancaires pour le financement des divers travaux de chemins de fer et de constructions n'ont pas abouti à des résultats concrets. Au début de 1928 la National City Bank, de New-York, avait envoyé à Angora un délégué pour la conclusion d'un contrat avec la Banque d'Affaires de Turquie. Le délégué de la City Bank avait conclu une entente provisoire pour un emprunt de 60.000.000 de dollars. L'affaire n'a pas abouti. D'autres financiers américains ont demandé la concession de l'exploitation du monopole des tabacs : les pourparlers

ont échoué. Somme toute, après ces tentatives de pénétration, les Etats-Unis n'ont pas investi en Turquie le moindre dollar.

Encore une fois, comme nous l'avons constaté ailleurs, l'élément « confiance » a joué son rôle et a eu la plus grande influence sur les projets financiers américains.

Les entreprises américaines en Orient ne sont pas nombreuses. A part l'agence de l'American Express de la Standard Oil de New-York et les ateliers de montage Ford, les Etats-Unis n'ont pas d'intérêts en Turquie.

Il est cependant utile de donner quelques détails sur la convention signée avec Ford, en novembre 1928, et qui a été ratifiée par la loi n° 1391, du 2 février 1929.

En vertu de ces accords Ford a obtenu, pour une période de 25 ans, le droit de construire, d'installer, d'exploiter, dans les limites douanières de Stamboul une fabrique de montage ainsi que les bureaux et les locaux administratifs de l'entreprise, en vue d'exporter en pièces détachées des automobiles, camions, tracteurs et avions avec leurs pièces de rechange, leur matériel et leurs accessoires pour les apprêter, les achever et les compléter et pour en apprêter également les carrosseries sur place (article 1).

Ces installations seront faites dans un emplacement arrêté avec le Gouvernement et la Société, qui sera réputé « extra territorial » et les automobiles, camions, tracteurs, pièces de rechange et tout autre matériel seront exemptés, pendant toute la durée de la présente convention, de tous droits de douane ainsi que

de tous autres droits d'importation et contributions de toutes sortes (article II).

La Société est autorisée à réexporter à l'étranger toutes les machines et objets qu'elle aura fait venir et importé en vertu de l'article II pour lesquels elle sera exempte du paiement des droits de douane et d'octroi et de toutes autres taxes et contributions. Ces droits et les autres taxes sont exigibles en ce qui concerne les automobiles, camions, tracteurs, pièces de rechange, avions et autre matériel transportés de ladite zone franche dans l'intérieur du pays (article III).

Le gouvernement s'engage à verser une prime de 30 dollars pour chaque automobile, camion et tracteur de toute sorte que la Société exportera en Turquie (article VII).

Dans le cas d'un emprunt forcé en Turquie la Société de la zone franche en sera exemptée (art. IX).

L'analyse de ce contrat que nous avons pu avoir sous les yeux offre un intérêt particulier car les clauses qui y sont reproduites sont très probablement celles exigées par Ford dans d'autres pays.

Au point de vue commerce extérieur, l'Amérique est un client de premier ordre pour la Turquie. Cette dernière y exporte en effet des quantités importantes de tabacs, de laine, de fruits secs. Les Etats-Unis, par contre, envoient du blé, des peaux et des produits manufacturés. Au cours des six premiers mois de 1928 les échanges turco-américains se soldèrent par 6.665.623 livres turques en faveur de la Turquie. Il n'en a pas été de même en 1929 à cause de la mauvaise

récolte et des importations considérables de blé qui ont été nécessaires pour compléter le contingent indispensable aux besoins de la consommation. On évalue à près de 20 millions de livres turques la valeur du blé importé au cours des huit premiers mois de 1929.

YUGOSLAVIE

La Yougoslavie est encore un pays où l'on pouvait s'attendre à ce que les Etats-Unis, grâce à leurs ressources financières immenses, eussent pris ou tenté de prendre une place prépondérante. Il n'en est rien. Les capitaux américains jouent un rôle relativement modeste dans le Royaume des Serbes, Croates et Slovènes. Ni dans les prêts à l'Etat ou aux corps autonomes et aux administrations publiques, ni dans les banques, ni dans l'industrie nationale, on ne trouve de nombreux investissements de capitaux américains, sauf dans certains domaines définis et à certaines conditions précises.

La Yougoslavie a cherché de l'argent aux Etats-Unis dès la fin de la guerre. Le non règlement de ses dettes a d'abord contrarié la réussite de ses projets, puis la situation, assez troublée à l'intérieur, a contribué à l'échec de pourparlers assez nombreux.

Une seule affaire a été conclue : l'emprunt Blair, de 100 millions de dollars solidement gagés, mis à la disposition du gouvernement yougoslave pour la continuation du chemin de fer Belgrade-Adriatique. Une première tranche de 15 millions de dollars a été versée en 1926, mais l'accueil fait par le marché de

New-York à cette opération a été assez tiède et des tractations diverses ont eu lieu, assurant un regroupement des banques créancières. Après de longues négociations, la seconde tranche de 30 millions de dollars n'a été consentie qu'à des conditions plus sévères et plus onéreuses : relèvement du taux d'intérêt fixé primitivement à 8 %, partage de la tranche en crédits successifs qui sont mis à la disposition du Ministère des Travaux Publics, au fur et à mesure de l'avancement de travaux effectifs. On se montre incertain sur le sort réservé aux tranches ultérieures de cet emprunt.

Citons encore un emprunt à court terme chez Seligman, remboursé, affirme-t-on, en partie.

L'emprunt Blair prouve encore une fois que les Etats-Unis n'acceptent de jouer le rôle de prêteur qu'à bon escient. La situation politique du Royaume S. H. S. ne les a pas encouragés aux opérations qu'ils ont été maintes fois sollicités de consentir. Les capitaux américains ne s'offrent aux Etats que lorsqu'ils sont destinés à un emploi précis et contrôlable. C'est pourquoi seul le projet de chemin de fer Belgrade-Adriatique les a intéressés. D'ailleurs, au moment des négociations Blair, un autre groupe américain, de sa propre initiative, a offert à la Yougoslavie un prêt considérable sous forme de la construction de la ligne par des entreprises américaines : l'exploitation aurait été partagée pendant trente ans, puis serait revenue au Royaume. Cette offre a été déclinée. La Banque Hypothécaire d'Etat, de son côté, a négocié et obtenu un emprunt peu important à New-York.

Certaines municipalités ont entamé des négociations, mais aucune n'a obtenu des résultats appréciables. On s'est toujours heurté aux mêmes difficultés de défaut de confiance : elles étaient aggravées par le fait que l'Etat yougoslave n'accorde que très rarement sa garantie. Belgrade a cependant obtenu à New-York un prêt de 1 million de dinars, déjà remboursé. Le département de Pojarewatz négocie un emprunt de 5 millions de dinars non encore conclu. Zagreb a eu, il y a quatre ans, une offre intéressante, mais la municipalité a hésité pendant trop longtemps. La Banque M. Daniel a consenti un prêt de 1 million de dollars à la ville d'Osijek, prêt subordonné à l'exploitation d'une centrale électrique et d'une ligne de tramways.

Les mêmes raisons qui se sont opposées aux financements officiels se retrouvent en ce qui concerne la participation des Etats-Unis aux entreprises bancaires yougoslaves. Dès 1927, un assainissement général a été cependant réalisé par la concentration des Banques, la revision de leur gestion, l'élimination progressive des parasites. Tous les grands centres financiers européens ont participé à cette réorganisation. Particulièrement, on a signalé les apports considérables de capitaux belges (Majorité de la Banque Générale Yougoslave), anglais (Union Bancaire Yougoslave), italiens (Banque Croate), hongrois, suisses, etc. Mais nous ne trouvons aucune participation américaine. Il y a quelque temps, les journaux de Belgrade ont annoncé quelques tentatives des Investments Trusts qui négociaient l'achat

de paquets d'actions de certaines grandes entreprises industrielles. Aucune précision n'a pu cependant être donnée. Les groupes de New-York étudient, il est vrai, la situation des entreprises de services publics (gaz, eau, électricité, etc.), mais ces études sont poursuivies ainsi que celles du marché de leurs valeurs dans tous les pays balkaniques. Il est difficile de croire à leur réussite en Yougoslavie où la presque totalité des sociétés de ce genre sont des entreprises municipales gérées avec plus ou moins de prudence et d'autorité et dont certaines ont été, au prix d'une véritable exploitation des consommateurs, des affaires financières brillantes qui ont amorti rapidement leurs installations. Elles n'apparaissent pas susceptibles, par celà même, de faire l'objet de cessions à des tiers.

En résumé : peu de prêts à l'Etat et aux corps autonomes, pas de participation bancaire à côté de celle croissante et parfois aventureuse des capitaux européens, — amorce d'une tentative récente pour s'assurer le financement d'entreprises industrielles par l'achat de lots d'actions.

Il nous reste un dernier aspect à examiner : celui de l'expansion méthodique de certains produits, de certaines industries américaines. Eliminons tout de suite une branche qui, dans tous les autres pays, a spécialement attiré les regards de New-York : celle des industries électrique et radio-électrique. En Yougoslavie, c'est l'Allemagne qui domine : Siemens et l'A. E. G. ont créé des sociétés yougoslaves qui assurent le placement presque exclusif de

leur production ; aucune concurrence de la part des Américains, et cette carence pourrait être l'un des résultats des accords que nous avons analysés dans le chapitre consacré au Reich. Telefunken, filiale de Siemens, s'est assuré, depuis 1925, une sorte de monopole pour les postes d'émission radiophonique. Un seul poste, celui de l'Etat, a été concédé à l'industrie française.

Par contre, les Américains occupent la première place pour le pétrole, les bauxites, les automobiles, le cinéma, la Shell a créé une Yougo-Shell, au capital de 100 millions de dinars, presque entièrement souscrits par la maison-mère. Cette affaire est prospère : elle a construit de vastes raffineries et étendu dans tout le pays son système de distribution et de vente directe et indirecte.

La Vacuum Oil C^o, sous la forme d'une société locale, au capital de 60 millions de dinars, est en rapports étroits avec la Banque Yougoslave (capital tchèque).

La Standard a créé la Yougo-Standard, au capital de 100 millions de dinars, intégralement couverts en Amérique ; elle a installé à Brod, entre Belgrade et Zagreb, une grande raffinerie qui travaille en liaison avec l'usine de Trieste.

Au point de vue minerais, les Etats-Unis se sont intéressés en Yougoslavie aux bauxites de Dalmatie. L'exploitation de la bauxite est centralisée par trois groupes : le premier, celui d'Adria, est contrôlé par l'entreprise hongroise Boecin ; le second, appelé Alimini, au capital de 3 millions de dinars, a affermé des

gisements dépendant du Bauxit Trust, de Zurich, qui est contrôlé à son tour par le Bauxite Trust Allemand. Or, les Américains se sont assuré un sixième du capital trust allemand. Enfin, le troisième groupe, le plus important, la Société des Bauxites du littoral Adriatique, avec ses gisements à Drnich, Obrowatz et sa centrale à Split, au capital de 2 millions de dinars, appartient pour 95 % aux Américains.

L'industrie nationale du film est encore pratiquement inexistante et les Américains ont acquis une place prépondérante en Yougoslavie. Voici la répartition des importations de films :

	1926	1927	1928
	—	—	—
Nombre de films importés des U.S.A. ..	407	445	328
D'autres pays	287	237	164
Produits sur place	13	8	33

C'est en grande partie l'organisation de vente qui favorise les films américains. Chaque société a sur place sa société locale de vente et de prêt. La plus solidement installée est la Metro-Goldwin; viennent ensuite la Fox Film et Paramount. Nous constatons encore une fois dans ce domaine, les conséquences de l'effort américain en Allemagne : Berlin est devenu la plaque tournante des affaires et intervient plus que New-York dans les opérations en Yougoslavie. La société locale yougoslave, à capital limité de 10 à 50 millions de dinars, dirigée soit par un Yougoslave, soit par un Américain, achète les films de la société-mère; mais de même que cette société locale a été constituée par le relais de la société filiale de Berlin

de la société-mère américaine, c'est par l'intermédiaire de la filiale de Berlin que se négocient tous les achats de films.

Les Etats-Unis ont exporté en 1928 plus de 13.000 voitures automobiles en Yougoslavie. C'est la General Motors qui a entrepris le plus délibérément la conquête du marché : elle vend à crédit et a installé de très nombreux dépôts de pièces de rechange. Ce détail d'organisation a joué un rôle décisif. Voici comment se décomposaient, l'année dernière, les ventes d'automobiles faites à Zagreb, centre important de représentation. Pour chacune des fabriques Chrysler, Nash, Oakland, de l'A.G.M., ainsi que pour Talbot, Citroën, Lancia, Puch, Tatra, on a vendu moins de 5 voitures par marque. On a placé, par contre, de 5 à 10 voitures de Mercédès, Daimler, Mathis et de trois marques américaines de l'A.G.M. Seuls, Ford, Buick et Renault ont vendu plus de 10 voitures, seuls Chevrolet, Fiat et surtout Essex ont placé de 20 à 30 voitures. Enfin, Studebaker et Opel ont vendu plus de 30 voitures. En ce qui concerne les camions, Opel domine : 16 Opel, 11 Chevrolet, 5 Saurer.

Et nous concluons ce rapide examen de la situation financière des Etats-Unis en certains petits Etats européens par cette formule : Pas ou peu d'argent ; des marchandises. Pas de dispersion d'efforts, concentration des efforts et, éventuellement, apports de capitaux restant américains et sous contrôle américain pour assurer la pénétration de certains produits ou de certaines entreprises typiques qui sont parmi les plus prospères de l'industrie américaine.

FRANCE

Dans les chapitres que nous avons consacré précédemment à l'étude de la pénétration économique et financière des capitaux américains dans un certain nombre de pays européens, nous avons eu le soin de ne faire état que de renseignements précis, fournis par des publications officielles de ces pays, ou par des rapports de nos attachés commerciaux, observateurs avertis qui évitent de transmettre des informations qui ne sont pas puisées à des sources très sûres. Nous avouons être assez embarrassés en ce qui concerne la valeur de la documentation recueillie sur notre pays. Certes, il a paru dans de nombreux journaux, français et étrangers, des nouvelles sensationnelles. On y a annoncé, par exemple, la mainmise américaine sur une de nos plus grandes maisons d'automobiles. Cette information ayant été catégoriquement démentie, les mêmes feuilles ont laissé supposer à leurs lecteurs qu'il ne s'agissait pas du constructeur mais de la Banque qui le finançait. On a parlé également d'un gros producteur de parfums qui, après avoir cédé son affaire américaine, aurait vendu aux Etats-Unis contre une redevance de plusieurs centaines de millions son organisation française. Des précisions ont été données en faisant intervenir dans la combinaison une Société suisse qui aurait servi de truchement à l'opération. D'autre part, soit à l'occasion de la constitution de la Société Française Ford, soit à celle de la discussion à la Chambre du projet de loi tendant à supprimer les actions à vote plural,

plusieurs parlementaires ont fait allusion au rôle joué par les Américains dans certaines Sociétés Françaises d'électricité, de cinéma, d'automobiles. MM. les Députés Dumat, Daladier et André Hesse ont cité des noms, des faits, sur lesquels nous aurons, du reste, l'occasion de revenir. Mais, à part ces dernières exceptions, aucune précision, aucun chiffre, n'ont jamais été donnés, aucun accord n'a été officiellement annoncé au public, ainsi que cela a été fait en Allemagne, en Pologne, en Italie et même en Grande-Bretagne. Pour la majorité des cas, il est donc impossible de faire la part des bruits tendancieux dans la masse assez hétéroclite des informations aux sources aussi diverses que peu certaines. Le « Bulletin d'Etudes et d'Informations Economiques », qui a publié une série d'articles très documentés sur la pénétration américaine dans le monde, avait annoncé, il y a deux ans, que ces renseignements pourraient servir de préface à ceux qu'il se proposait de fournir sur l'effort d'expansion des Etats-Unis en France. Cette promesse n'a jamais été tenue et nous avons tout lieu de croire que la direction du Bulletin a renoncé à l'idée dont la réalisation était cependant attendue avec impatience.

Cette lacune regrettable est la conséquence naturelle de l'insuffisance des moyens mis à la disposition de l'information économique dans notre pays, insuffisance accentuée chaque jour par l'accroissement constant d'une documentation que ne limitent plus ni les frontières ni les langues. Des plans conçus au lendemain de la paix dans la fièvre de la réorganisation

aucun ne s'est réalisé. En fait et depuis lors, en dehors des services d'information particuliers que se sont créés les grandes administrations privées et qui répondent aux objets propres de leur activité personnelle, mais qui sont défectueux en ce qui concerne les objets excentriques à leur activité, il n'existe en France aucun service de documentation comparable, par exemple, au Welt-Wirtschafts Archiv de Hambourg. Nous souhaitons que le Centre d'Informations Economiques que vient de créer le Parlement à l'Office National du Commerce Extérieur comble une lacune à laquelle on n'a pu remédier en partie jusqu'à présent que par des solutions de fortune. Nous nous excusons d'une digression cependant nécessaire pour expliquer la différence que l'on rencontrera entre la documentation de notre étude sur la France et celle qu'il nous a été possible de recueillir pour le reste de l'Europe.

Les statistiques officielles américaines nous fournissent la liste détaillée des emprunts conclus par la France aux Etats-Unis, soit par le Gouvernement et par les Municipalités, soit par quelques entreprises privées. La voici :

Emprunt du Gouvernement de la République Française, en 1920, 8 %, durée 25 ans, conclu avec J.-P. Morgan & C°, la Guaranty Trust C° de New-York et autres	\$ 100.000.000
Emprunt du Gouvernement de la République Française en 1921, 7 $\frac{1}{2}$ %, durée 20 ans, conclu avec J.-P. Morgan, la National City C° de New-York et autres	\$ 100.000.000
Emprunt du Gouvernement de la République Française, en 1924, 7 %, durée 25 ans, conclu avec J.-P. Morgan et son groupe bancaire	\$ 100.000.000

Emprunt du département de la Seine en 1922, 7 %, durée 20 ans, conclu avec le syndicat dirigé par Kuhn Loeb & C°, de New-York	\$ 25.000.000
Emprunt à court terme du Crédit National de France, en 1922, 6 %, durée 1 an	\$ 8.500.000
Emprunt de la ville de Soissons, en 1921, 6 %, durée 15 ans, conclu avec Whote Weld & C° de New-York	\$ 6.000.000
Emprunts de la ville de Marseille, 1919-1921, 6 %, durée 15 ans, conclu avec le syndicat dirigé par Kuhn Loeb & C°, de New-York	15.000.000
Emprunts de la ville de Lyon 1919-1921, 6 %, durée 15 ans, conclu avec Kuhn Loeb & C°	\$ 15.000.000
Emprunt de la ville de Bordeaux, 1921, 6 %, durée 15 ans, conclu avec Kuhn Loeb & C°	\$ 15.000.000
Emprunt de la Compagnie des Chemins de Fer du Nord, 1924, 6 ½ %, durée 26 ans, conclu avec le groupe J.-P. Morgan & C°	\$ 15.000.000
Emprunt de la Compagnie P.-L.-M., 1922, 6 %, durée 36 ans, conclu avec Kuhn Loeb & C° et la National City C°, de New-York	\$ 40.000.000
Emprunt de la Compagnie P.-L.-M., 1924, 7 %, durée 34 ans, conclu avec Goldman Sachs & C°, le Bankers Trust de New-York et autres	\$ 20.000.000
Emprunt de la Compagnie P.-L.-M., 1924, 5 ½ %, 1 an	\$ 2.200.000
Emprunt de la Compagnie des Chemins de Fer Paris-Orléans, 1920, 6 %, durée 36 ans, émis en francs, conclu avec A. Iselin & C°, Halsey, Stuart & C° et autres	50.000.000
Emprunt de la Compagnie des Chemins de Fer P.-O., 1924, 7 %, durée 30 ans, conclu avec A. Iselin & C°, Brown Bros & C°, de New-York et autres	\$ 10.000.000
Emprunt de la Compagnie des Chemins de Fer du Midi, 1920, 6 %, durée 40 ans, ou moins, avec option de l'emprunteur, conclu avec A. Iselin & C°, de New-York	\$ 3.250.000
Emprunt de la Framerican Corporation, 1922, 7 ½ %, durée 20 ans, conclu avec le groupe J.-P. Morgan & C°	\$ 10.000.000

Emprunt de la Compagnie Internationale des Wagons-Lits, 1922, 6 %, durée 33 ans	\$ 2.075.000
Emprunt de la Compagnie Nationale de Navigation Transatlantique, 1924, 7 %, durée 25 ans, conclu avec Dillon Read & C°, de New-York et Marshall Field, Glore, Ward & C°, de Chicago	\$ 10.000.000
Emprunt de l'Union d'Electricité de Paris, 1924, 6 ½ %, Obligations à 30 ans de l'International Power Securities Corporation de Delaware, émises par Aldred & C° et autres	\$ 4.000.000
Emprunt de la Compagnie des Chemins de Fer de l'Est, 1925, 7 %, durée 25 ans, conclu avec Dillon Read & C°, de New-York	\$ 20.000.000

Cette liste n'est pas de nature à provoquer de nombreux commentaires. Notons cependant que l'une des rares sociétés privées ayant réussi, avec la garantie du Gouvernement, à contracter un emprunt à New-York, ne peut plus être à l'heure actuelle considérée comme une affaire à majorité française : la Compagnie Internationale des Wagons-Lits. D'autre part, la Framerican Corporation n'existe que de nom. Cette Société, créée par le Creusot pour réaliser des affaires industrielles en collaboration avec les Etats-Unis, n'a jamais répondu au but que se proposaient ses créateurs ; nous pourrions même dire qu'elle n'a jamais existé au point de vue industriel. Son siège est dans les bureaux d'un sollicitor et toute son activité est limitée au paiement des coupons et au service des intérêts. L'emprunt qui lui a été consenti se réduit, en réalité, à une avance de fonds faite à la Société du Creusot.

Ce qui frappe surtout dans l'énumération des em-

prunts français en Amérique, c'est qu'ils correspondent dans leur totalité (à l'exception de la deuxième opération conclue en 1925 par la Compagnie de l'Est) à la période 1920-1924. Au moment de l'afflux principal de l'or américain en Europe, c'est-à-dire en 1926 et 1927, la France ne figure plus sur la liste des clients des banquiers du monde. Cette carence est due à la décision prise par les Etats-Unis de ne consentir aucun prêt aux pays qui n'avaient pas encore défini avec eux la question des dettes de guerre. Nous avons vu l'Italie prendre ses précautions pour échapper à une règle qui paraît n'avoir pas souffert d'exceptions. Nous devons certainement nous réjouir d'avoir mis plus de mauvaise volonté que d'autres peuples à passer sous les fourches caudines de nos créanciers : si nous l'avions fait plus tôt, la liste que nous venons de rapporter serait singulièrement plus longue et nous aurions de plus douloureuses constatations à enregistrer sur l'emprise que nous subirions de la part de nos concurrents.

En suivant la méthode adoptée pour les autres pays, nous devrions passer maintenant à l'énumération des accords financiers et techniques conclus par les capitalistes et les industriels des Etats-Unis avec les représentants de l'économie française. Nous avons déjà dit les raisons pour lesquelles cette partie de notre étude pourrait être non seulement incomplète mais erronée. Nous préférons, par conséquent, nous borner à signaler quelques faits précis, en citant nos sources de documentation.

Nous ne parviendrons pas, il est évident, à donner

de la sorte une idée exacte de la pénétration économique et financière des capitaux américains en France mais, en constatant que nos exemples se réfèrent aux branches qui, de l'avis unanime, sont celles qui ont spécialement intéressé les Etats-Unis et qui représentent par cela même très vraisemblablement le terrain sur lequel ils ont fait le plus grand effort, il nous sera possible de mesurer le danger auquel nous avons échappé par suite de la décision qui a limité nos emprunts à une époque où notre situation monétaire paraissait presque désespérée.

Les branches que nous étudierons spécialement sont celles de l'industrie électrotechnique et celles de l'automobile et du cinématographe. Nous dirons ensuite quelques mots sur les procédés employés par certains fabricants de machines-outils des Etats-Unis pour imposer leur production à nos constructeurs. Enfin, comme nous l'avons fait pour les autres pays, nous donnerons un aperçu des nouveaux courants qui se dessinent dans les échanges franco-américains, afin de nous permettre de dégager les éléments de nos conclusions générales. Avant de passer au développement de ce plan, nous transcrirons la liste des principales banques américaines ou à participation financière américaine établies en France. Leur importance nous permet, en effet, de nous rendre compte du rôle qu'elles peuvent jouer dans notre pays, soit en finançant directement les affaires qui les intéressent, soit en prenant des participations très souvent ignorées dans des entreprises industrielles ou même bancaires à l'étiquette très française.

OBJET	DÉNOMINATION	CAPITAL
Toutes affaires de banque et de fi- nance.	Irving Trust C°.	Cap. 50.000.000 \$
	American Express.	Rés. 81.396.000 \$
	Bankers Trust.	18.000.000 \$
	Chase Bank.	Cap. 25.000.000 \$
	First National Bank of Boston.	Rés. 79.600.000 \$
	Guaranty Trust.	148.000.000 \$
	National City Bank of New-York.	43.500.000 \$
		160.000.000 \$
		235.600.000 \$
Banque et finance.	Morgan & C°.	ne publient pas de
Bourse.	Lee Higginson C°.	
Banque.	Munroe & C°.	bilan.

Le procès de la pénétration américaine dans l'industrie française de l'électricité a été fait à diverses occasions : on s'était presque toujours limité à enregistrer les protestations de quelques industriels qui accusent le gouvernement de sacrifier les intérêts nationaux à celui d'une coalition internationale représentée par la Société Française Thomson-Houston. Mais un véritable réquisitoire a été prononcé, au début de juillet 1930, au Sénat, par M. Philip et les documents apportés à la tribune par l'honorable sénateur sont trop importants pour que nous ne nous y référons pas un peu longuement. Dans son discours du 3 juillet M. le Sénateur Jean Philip a, en effet, tracé un tableau saisissant de l'action européenne de l'International Telephon and Telegraph Corporation (I.T.T.) en rappelant le discours prononcé le 8 avril 1930, sur le même sujet, à la Chambre des Lords, par l'honorable Claverdon.

The International Telegraph and Telephone Corporation a débuté en 1920, c'est-à-dire, il y a dix ans. Elle a été organisée par deux frères, MM. Behn. Elle a commencé avec un capital de 6 millions de dollars et ses bénéfices bruts annuels ont atteint, en 1928, la somme de 81.900.000 dollars. L'I.T.T. a conquis la plus grande partie de l'Amérique Latine, elle a envahi l'Europe et s'étend maintenant de plus en plus dans toutes les directions. En 1920, cette entreprise commence par acheter le réseau téléphonique de Cuba et de Porto-Rico. Traversant l'Atlantique, l'I. T. T. rachète ensuite, en 1924, au Gouvernement espagnol 80 pour 100 des réseaux téléphoniques de ce pays et réorganise tous ses services. Elle poursuit ses acquisitions en 1925 en rachetant la Western Electric et l'American Telegraph qui appartenait autrefois à l'International Western Electric. Elle réorganise cette dernière compagnie et lui installe des usines à Londres, Anvers, Vienne, Paris, Madrid, La Haye, Budapest, Milan, Tokio, Shanghai et autres grandes villes à l'étranger. Les Telephones Holdings du trust européen après avoir acquis les intérêts de la Compagnie Française Thomson-Houston obtiennent les marchés pour la réorganisation des réseaux téléphoniques de Paris et d'autres villes de France.

M. Jean Philip, après avoir rapporté ces paroles de lord Claverdon, ajoute : « J'ai sous les yeux un planisphère indiquant les 97.000 km. de câbles sous-marins, les 600.000 km. de lignes téléphoniques et télégraphiques, les innombrables postes de radio que possède l'I. T. T. Ils tiennent le globe tout entier dans

le réseau inextricable de leurs mailles. Demain, quand la radio-diffusion française sera entre les mains du colonel Behn, il pourra d'un mot, d'un geste, distribuer à son gré, ou arrêter la diffusion de la pensée humaine à travers le monde. » L'opinion de M. Jean Philip est confirmée par le rapport présenté, en 1926, par M. le Député Jouffrault à la Commission des marchés de la Chambre. « Le constructeur français le mieux outillé pour la fabrication du matériel électrique, la Compagnie Thomson-Houston, a cédé ses usines de téléphonie à l'I. T. T., puissante Compagnie américaine dont la Société Le Matériel Téléphonique est la filiale française. Les deux principales maisons françaises construisant le matériel automatique se trouvent, de ce fait, constituer deux filiales d'une seule et même firme étrangère, et toute concurrence se trouve abolie entre elles. »

Et le journal *le Temps* écrivait à la date du 24 septembre 1926 : « On se trouve en présence d'une entreprise américaine de grande envergure dont l'enjeu n'est rien moins que l'indépendance du service téléphonique de Paris et de la France. »

Le Ministre des P. T. T., en répondant à l'interpellation du Sénateur Jean Philip, a dû admettre que la société française qui avait non seulement obtenu les précédentes concessions, mais qui réunissait les conditions les meilleures pour s'assurer d'autres services, était « entièrement constituée avec des capitaux américains ». Il n'y a donc aucun doute possible en cette matière et tous les arguments qui ont été donnés pour prouver que le choix du gouvernement français

avait été dicté par les nécessités de la technique et par la sauvegarde des intérêts des usagers, n'infirmement en rien cette douloureuse constatation : l'un des plus importants services de notre activité économique est entièrement entre les mains américaines, et rien ne laisse prévoir que nous puissions, même dans un lointain avenir, nous libérer d'une emprise dont les conséquences, en cas de conflit, pourraient être fort graves.

Lorsque fut déposé au Parlement français le projet de loi tendant à augmenter les droits de douane sur les importations de pièces détachées d'automobiles et de voitures automobiles, la General Motors fit imprimer une petite brochure intitulée : « Conséquences économiques d'une destruction éventuelle du commerce de l'automobile américaine en France », où elle a essayé de prouver que les mesures projetées et depuis lors votées étaient contraires aux intérêts du fisc et du consommateur français. Nous nous servîmes de la documentation fournie par la General Motors pour établir l'importance de la pénétration des industries automobiles américaines dans notre pays. La valeur des chiffres donnés par nos concurrents ne peut être discutée.

En 1929, il a été importé environ 17.000 automobiles américaines en France et Algérie. Considérant que le prix de vente moyen (pour la vente au détail) par voiture, est d'environ 37.500 francs, cela représente un chiffre d'affaires annuel d'environ 637 millions de francs. La remise moyenne aux agents, après déduction de la perte sur reprises, peut-être évaluée

à 18 %. Ainsi le revenu brut des agents d'automobiles américaines s'élève à 115.000.000 de francs.

Les constructeurs américains d'automobiles dépensent pour leurs ventes en France :

Frais de douane	Fr. 159.876.885
Autres impôts	32.013.461
Fret maritime	6.843.900
Salaires	19.728.749
Publicité	13.280.296
Achats, loyers, etc.	44.911.436
Divers	14.000.000
TOTAL	290.654.727

Ces chiffres ont été établis d'après la comptabilité des Sociétés Ford et General Motors.

L'importance du personnel employé par les industries et le commerce de l'industrie américaine de l'automobile en France est donnée par le tableau suivant :

General Motors (Paris-Havre-Marseille)	325 personnes
Ford (Usine à Asnières)	500 —
Autres importateurs d'autos américaines.	200 —
Nombre d'employés directs	1.025
Personnel employé par les agents	
125 agences de la General Motors	2.500
750 agences de Ford	6.000
Autres agences	1.850
TOTAL GÉNÉRAL	11.375 personnes environ

Dans ce chiffre ne sont pas inclus les ouvriers des carrosseries de luxe, de la carrosserie pour camions, et de tous les fournisseurs des importateurs d'automobiles américaines. Il est impossible de les évaluer, mais leur nombre est certainement considérable puis-

que les achats divers effectués en France, s'élèvent à environ 72.000.000 de francs.

Toujours d'après la General Motors, 900 firmes françaises s'occupent actuellement de la vente d'automobiles américaines. Le capital de ces firmes peut être évalué à 300.000.000 de francs. Enfin, 110.000 Français sont possesseurs d'automobiles américaines qui représentent, au prix moyen de 25.000 francs, un capital de 2.750.000.000 de francs.

Aux chiffres de la General Motors qui ne possède pas d'usines de montage en Europe, mais qui exporte directement des automobiles toutes montées en cherchant, en même temps, à s'intéresser à des entreprises européennes déjà existantes, les constructeurs français ont répondu par des chiffres et des arguments qui mettent en évidence les dangers que courrait l'industrie française avant que l'on eût mis un frein aux importations étrangères. En 1929, les ventes des marques françaises avaient diminué de 25 %, tandis que les maisons étrangères avaient augmenté leurs ventes de 16 à 24 % suivant les marques. Nos exportations diminuent depuis 1925 : alors que nos colonies absorbaient autrefois à peine 20 % de nos exportations totales, ce sont elles qui depuis cinq années constituent notre clientèle la plus fidèle et la plus sûre ; elles absorbent jusqu'à 45 % de nos véhicules, cependant que le montant total de nos exportations diminue. Simultanément à la régression des exportations françaises, on constate le développement accéléré de celles des Etats-Unis, et si l'on examine plus spécialement la courbe des ventes respectives des deux

pays sur les marchés essentiels d'écoulement de notre production, on acquiert vite la conviction que c'est devant la voiture américaine que chaque jour nous perdons du terrain. Une fois de plus apparaît l'entière solidarité qui existe entre le marché intérieur et l'exportation. Plus nous perdons de terrain sur le marché intérieur, c'est-à-dire plus notre production devra diminuer devant l'invasion étrangère, plus nous en perdrons à l'extérieur puisque, produisant moins, nous produirons à un prix plus élevé et éprouverons ainsi des difficultés de plus en plus grandes à exporter.

Les conséquences ? D'abord l'aggravation du déficit de notre balance commerciale. Ensuite un danger chaque jour plus pressant pour la vie même d'une industrie qui est « une des positions cardinales de l'économie française ».

Quelques personnes s'étonnent qu'il existe un écart aussi grand entre les conditions de production, c'est-à-dire le prix de revient, aux Etats-Unis et en France. On en trouve même qui prétendent conclure de cet écart à une infériorité de nos méthodes et de notre organisation technique.

Sans revenir sur les circonstances particulières qui favorisent aux Etats-Unis la production en série, notons quelques autres différences qui influent sur les prix de revient. A la base des industries automobiles figure le charbon; 1 kilo d'automobile finie représente 4 fois 1/2 son poids de charbon. En 1929, le prix du charbon à la mine représentait en France 229 % du prix aux Etats-Unis et le prix du coke métallurgique en France 225 % de celui aux Etats-Unis. Le

prix auquel l'industriel français paye le gas oil représente 295 % par rapport au prix dont bénéficie l'industriel américain. L'acier doux coûte 1 fr. 50 en France et 1 fr. 07 aux Etats-Unis. Le prix de la tôle de carrosserie en France correspond à 134 % du prix aux Etats-Unis, etc., etc. Le résultat ? Il est indiqué dans le tableau suivant qui donne les prix moyens du kilo d'automobile aux Etats-Unis et en France (voiture de tourisme net, net, c'est-à-dire commission aux agents et taxe de luxe déduites) :

Véhicules	U.S.A. Frs.	France Frs.	Les prix français correspondent à
	—	—	—
4 cylindres.	11.72	23.50	200 %
6 cylindres.	16.24	35.40	218 %
8 cylindres.	27.30	44.32	162 %
			du prix américain.

Et cependant deux chiffres prouvent que l'effort industriel réalisé par l'automobile française est plus grand que celui de l'industrie américaine : l'automobile en France ne coûte aujourd'hui que 44 % du prix d'avant-guerre, tandis qu'elle coûte 54 % de ce prix aux Etats-Unis.

Le relèvement de notre tarif douanier pour les automobiles et les pièces détachées a certainement porté un coup sensible à la tactique adoptée par la General Motors. Cette organisation, qui produit toute la gamme des voitures, depuis les plus luxueuses (Cadillac, Lassalle), jusqu'aux plus ordinaires (Chevrolet, Pontiac), en passant par les types de demi-luxe (Chrysler) ne peut plus faire une concurrence efficace aux constructeurs français et drainer vers le

Nouveau Monde tout l'argent que nous lui donnions en échange de ses véhicules.

Mais on a dit que les Américains, ne pouvant plus importer, viendront construire des usines en France ou transformeront en véritables ateliers de construction celles où ils ne faisaient que du montage de pièces importées. C'est d'ailleurs le système déjà adopté par Ford.

Ford avait, au début de son expansion en Europe, fait porter l'essentiel de ses efforts sur la Grande-Bretagne. Il avait monté une usine en Irlande au lendemain de la guerre dont l'avenir a été compromis par la séparation douanière de ce pays et de l'Angleterre. Une nouvelle usine est en construction à Dagenham, qui doit être achevée l'année prochaine. Elle aura une capacité annuelle de production de 200.000 voitures, tandis que l'usine de Manchester, qui fonctionne déjà, se spécialisera dans la fabrication des pièces de rechange. Le marché anglais sera ainsi approvisionné en voitures complètes et l'usine de Manchester fournira aux autres ateliers de Ford du Continent les pièces détachées qui leur seront nécessaires.

La Ford Motor C^o Allemande (12 millions de capital) produit 20.000 voitures par an et est destinée à alimenter ultérieurement l'Autriche et la Tchécoslovaquie qui l'étaient jusqu'ici par la Suisse et Trieste. L'usine de Copenhague a comme débouchés le Danemark, la Norvège, le Groenland, l'Islande, la Pologne, Dantzic, la Lettonie, la Lithuanie, l'Estonie. La fabrique de Trieste fournit l'Albanie, la Hongrie, la Yougoslavie, la Bulgarie et l'Italie. Celle de Stam-

boul alimentera la Turquie, la Grèce, la Palestine, la Syrie, la Perse, l'Afghanistan et certaines régions de l'Afrique. A Anvers, il existe une Société belge, au capital de 100 millions de francs belges, qui s'occupe des marchés de Belgique et du Luxembourg. L'usine de Barcelone pourvoit aux besoins de l'Espagne et du Portugal. Les ateliers de Rotterdam et de Stockholm approvisionnent leurs pays respectifs. Quant à la Russie, nous avons exposé en détail les accords de Ford avec le Gouvernement Soviétique.

La Société Française Ford, au capital de 100 millions de francs, doit s'occuper de la France et de ses colonies.

Ce programme, déjà entièrement réalisé et qui pourrait être imité par d'autres constructeurs américains, n'effraie pas l'industrie française. M. le Ministre du Commerce P. E. Flandin, interrogé sur ce danger, a répondu : « On a dit que les Américains viendraient s'établir en France et y construire leurs voitures. S'ils le font, nul ne songera à les en empêcher, puisqu'ils travailleront dans les mêmes conditions que les constructeurs français. » Et Louis Renault écrivait, à ce même sujet : « Les Américains travailleront alors dans les mêmes conditions, avec les mêmes moyens, sous les mêmes impôts que nous-mêmes. La chose intéressante avant tout, c'est qu'ils auront créé des usines, importé un outillage et que le capital-France sera augmenté de valeur. Cette dernière considération est la seule qui compte à mes yeux. »

Nous ne partageons pas entièrement cet optimisme et nous croyons que si le programme Ford était

poussé par lui et par d'autres constructeurs américains aux limites que rendent possibles les moyens financiers dont ils disposent, le danger pour notre industrie, soit au point de vue fourniture du marché national, soit à celui des exportations, serait profond et réel.

Si nous avons analysé, il y a quelque mois, la documentation recueillie au sujet de la mainmise américaine sur le cinéma d'Europe en général et sur celui de France en particulier, nous aurions été obligés de conclure qu'il n'y avait plus grand espoir de vie indépendante pour l'industrie du Vieux Continent qui, par défaut de cohésion, ne réussissait pas à s'opposer aux attaques décidées et bien organisées des grandes entreprises américaines. Nous aurions dû exposer la tactique d'envahissement et l'ampleur des intérêts incorporés par les grandes Sociétés Paramount, Warner Bros. Loew, Fox Film, et rappeler la lutte stérile au cours de laquelle on avait vainement essayé d'enrayer chez nous les procédés du Block-Booking et du Blind-Booking. Par ces conditions, imposées en France, les cinémas étaient obligés d'acheter, par exemple, six mois de programme en bloc, à un prix forfaitaire, à une même société qui interdisait le choix des films. Les Américains se chargeaient de donner à nos salles de présentation ce dont elles avaient besoin et surtout ce qu'il leur plaisait d'écouler. A la fin de 1928, l'annuaire Américain « The Film Daily Year Book » déclarait : « Il y a environ 1.020 théâtres dans les Dominions et leurs programmes sont pour 99 % américains : ce qui a été fait pour les Dominions sera réa-

lisé à brève échéance en Europe. » Ce plan de bataille se résumait ainsi : mainmise sur les meilleures salles, lutte à outrance contre les salles indépendantes, guerre acharnée contre les producteurs et éditeurs libres, domination absolue du marché par des mesures de boycottage.

Les Américains devaient poursuivre cette campagne, car l'Europe représente pour eux de 40 à 45 % de leurs recettes mondiales et les trois principaux concurrents, Famous Players, First National et Metro-Goldwyn, manœuvraient pour la prédominance en Europe.

Nous ne suivrons pas les péripéties de la lutte qui se poursuit encore, car depuis quelques mois les conditions d'existence de l'industrie cinématographique européenne ont profondément changé. Hier encore, hors d'état généralement d'amortir sur son propre marché, dont la possession lui était âprement disputée, les films qu'elle produisait, l'industrie européenne ne disposait pas de circuits puissants et ne réussissait même pas à gagner la faveur du public national. En France, abstraction faite des entreprises de tirage, les deux ou trois principales sociétés cinématographiques se spécialisaient toujours davantage dans les branches secondaires de la location des films et de la fabrication des appareils : leur avenir n'offrait que des perspectives de prospérité fort limitées.

Or, en dépit du ralentissement général des affaires, nous assistons, dans notre pays, à un brusque réveil de l'activité cinématographique. Les sociétés les plus anciennes entrent dans la voie de la concentration

industrielle horizontale et verticale, absorbent des firmes par voie de fusion, accroissent leur capital, équipent des studios, et après une carence prolongée (le film français ne participe plus que pour 12 % au marché international), préparent à nouveau des programmes de production importants. Des sociétés nouvelles se fondent et elles obtiennent même le concours d'organismes financiers de premier ordre.

Ce renouveau, à peine amorcé, mais très net, de l'industrie cinématographique française, a coïncidé avec l'avènement du film parlant qui semblait, à sa naissance, devoir renforcer l'hégémonie américaine dans le domaine du cinéma. La Société « La Cinématographie Française » qui, dans une salle, faisait 20.000 francs par semaine avec le muet, passe à 50 et 60.000 francs avec le film synchronisé, et à 90 et 100.000 francs si elle propette un film 100 p. 100 parlant français. On est donc en droit d'escompter, dans un avenir assez proche, lorsque toutes les salles françaises justifiant cette dépense auront été équipées en appareils de projection sonore, un élargissement considérable de la base d'amortissement des films français. Au reste, les grandes sociétés américaines paraissent convaincues de l'avenir réservé à l'exploitation du film parlant de langue française, si l'on en juge par le sérieux effort qu'elles poursuivent, tant à Hollywood que dans leurs studios parisiens, pour produire de tels films.

Aux temps si proches mais révolus du film muet, la version d'un film pouvait s'amortir dans le monde entier, et en première ligne aux Etats-Unis dont le

marché était presque complètement fermé aux films français. Désormais, chaque version parlante d'un film, ayant nécessité des frais spéciaux et fort importants, ne pourra s'amortir que dans les pays de langue française pour lesquels cette version aura été réalisée; les privilèges commerciaux écrasants dont jouissait depuis la guerre, sur notre marché, la production américaine, tendent par conséquent à disparaître.

Mais la réaction, qui modifie les conclusions auxquelles étaient arrivés tous ceux qui ont étudié en ces dernières années la situation de l'industrie cinématographique mondiale, n'est malheureusement pas une réaction strictement française. Si l'industrie du film parlant a eu recours pour lutter contre l'invasion américaine à la concentration, c'est surtout à son alliance avec l'industrie allemande qu'elle doit sa force nouvelle.

C'est à ce mouvement de concentration qu'il faut rapporter la récente fusion des établissements Aubert et de la Société Franco-Film en une nouvelle firme Aubert-Franco-Film, en relations avec la Radio Cinema fondée par la Compagnie générale de T.S.F. Un traité a rapproché en 1930 Gaumont, Aubert-Franco-Film et Continsouza, fabricant d'appareils de projection. Ils ont constitué une sorte de trust vertical français qui a des relations d'échange commercial avec les Allemands, Klang Film et Ufa en particulier. C'est ainsi que Gaumont, en vertu de son traité d'amitié avec Klang Film, a pu livrer cette année 30 appareils de projection en Allemagne occidentale. Un

mouvement de concentration s'opère aussi autour du groupe Pathé qui a absorbé la Rapid Film, du groupe Nathan.

Mais le film parlant produit en France est surtout celui de la société des films sonores Tobis, fondée en février 1929, au capital de 10 millions de francs et qui s'est adjoint, en octobre 1928, une filiale commerciale, la Compagnie Française Tobis, pour la vente en France, en Belgique et au Luxembourg. Gaumont et Franco-Aubert, qui exploitent le brevet Peterson-Paulien, sont entrés en relations directes d'amitié avec le groupe Tobis-Küchenmeister. Cela a été facilité par le fait que la Sprechfilm Mij, du Konzern Küchenmeister, a des intérêts de minorité dans les deux grandes firmes françaises.

En somme, les Allemands sont en bonne voie pour refouler les Américains du marché français comme du marché anglais ! Le moment paraît donc venu où l'Europe oppose victorieusement sa production à celle des artistes européens importés à Hollywood par les Américains : l'adjonction de la parole à l'image a ainsi provoqué finalement un effet contraire à celui qu'on pouvait prévoir en 1926, car l'industrie du film sonore se décentralise, par la force des choses, au détriment de l'Amérique.

E. M. Gael Jain, un spécialiste de la matière, a raison d'affirmer que l'industrie cinématographique française voit s'ouvrir devant elle des chances de développement et de succès qu'il était impossible aux observateurs les plus optimistes d'envisager, il y a un an à peine. Il dépend de la valeur et de l'esprit d'ini-

tiative de ses animateurs qu'elle soit appelée à jouer un rôle de première place dans la vie économique et financière du pays. Cela n'est pas exagéré lorsque l'on songe que plus de 75 milliards de francs sont investis dans l'industrie mondiale du cinéma.

Le Bulletin de la Chambre de Commerce Française de New-York publiait, en juillet 1930, les renseignements suivants sur les exportations d'outils des Etats-Unis. Les exportations américaines d'outils ont atteint 20.271.815 dollars en 1929 contre 10.405.218 dollars en 1928. Le Canada, l'Amérique Centrale, l'Amérique du Sud, les Antilles, absorbent 40 % de ces exportations. L'Europe vient comme client immédiatement après le Continent américain, la Grande-Bretagne restant le premier marché.

Après l'Angleterre, le meilleur client européen est la France (921.322 en 1929 contre 706.000 en 1928), soit une augmentation de plus de 25 %.

Nous verrons dans la partie de ce chapitre consacrée aux échanges franco-américains, quelques détails sur ce trafic important, mais nous désirons insister ici sur certaines méthodes adoptées par les industriels des Etats-Unis qui constituent une emprise sur notre marché et qui, généralisées, mettraient le consommateur dans l'impossibilité de se défendre par le libre jeu de la concurrence. Ce système a été dénoncé par la Chambre de Commerce de Tours dans sa séance du 11 février 1930.

Les industriels américains imposent à leurs clients de machines des contrats léonins qui lient les usagers et les condamnent, pour un temps illimité, à ne

pas pouvoir avoir recours à d'autres fournisseurs. Ces locataires pris dans ces contrats, à enchaînements illimités, sont l'objet d'une véritable exploitation, car ils ne sont pas même propriétaires des machines.

L'énumération de certains articles de ces contrats montre à quel point l'emprise américaine a été étudiée et raisonnée.

1° Le preneur devra se servir en tout temps desdites machines pour les travaux qui seront faits à son ou ses usines, ou dans celles qu'il pourra fonder ultérieurement, ou dans celles qu'il pourra acquérir, ou qui lui parviendraient de quelque façon ou de quelque endroit que ce soit, ou dans celles où les dites machines auraient été transportées, avec l'autorisation de la Société. Si cependant ces travaux dépassaient le maximum de production des dites machines, le preneur s'engage à prendre en location à la Société, à des conditions similaires à celles stipulées dans le présent contrat de location, une ou plusieurs machines additionnelles et semblables pour ceux des dits travaux qu'il ne pourrait pas exécuter à la main. Le preneur s'engage, pendant toute la durée du présent contrat, à ne pas employer, pour l'exécution des travaux à faire par les dites machines, d'autres machines que celles données en location par la Société, et cela tant que la Société sera à même de les lui livrer.

L'article ci-dessus montre que le preneur est engagé sans aucune limitation dans l'espace, puisque le contrat est valable non seulement pour les usines qu'il

possède, mais encore pour celles qu'il pourrait acquérir, ou qui lui proviendraient de toute autre façon en quelque lieu que ce soit. En outre, le contrat est illimité dans le temps, puisque le preneur doit souscrire obligatoirement à chaque nouvelle machine louée un contrat de même durée que le premier, et que le décalage entre les différents contrats produit l'enchaînement qui les lie indéfiniment.

2° Il est, toutefois, entendu que les dites machines ou parties des dites machines ne doivent pas être employées pour produire des objets quelconques dans la fabrication desquels aurait été ou serait employée une machine autre que celle donnée en location par la Société, conformément à un contrat de location qui exige le versement annuel d'un loyer (pour le total de tours constaté chaque mois) et pour laquelle le preneur paye régulièrement à la Société ce et tous autres loyers fixés par le dit contrat. Les dites machines ou parties des dites machines, ne doivent pas, non plus, être employées pour produire des objets quelconques dans la fabrication desquels auraient été ou seraient employées des machines de tel ou tel type ou l'une quelconque d'entre elles autres que celles données en location par la Société et pour lesquelles le preneur, conformément à un contrat de location, paye régulièrement à la Société des loyers fixes par le dit contrat de location et remplit tous les engagements pris par le dit contrat.

Cet article empêche l'industriel preneur de laisser expirer chacun de ces contrats à leur échéance, car il ne pourra se munir de matériel autre part, le bail-

leur lui rappellera aussitôt qu'aux termes du contrat encore en cours, il s'est interdit de travailler sur les machines louées tout ou partie d'objet ayant été travaillé sur une machine d'une autre provenance. Bon gré, mal gré, l'industriel preneur devra en passer par les fourches caudines du bailleur et lui souscrira de nouveaux contrats pour de nouvelles machines.

3° Le preneur ne pourra, directement ou indirectement, contrefaire les dites machines ou parties des dites machines, faire usage d'une telle contrefaçon, contester la validité de l'un quelconque des brevets dont les dites machines ou l'une de leurs parties sont ou pourront être l'objet, contester la propriété de la Société sur les dits brevets. Dans le cas où l'un quelconque des brevets dont la Société est ou sera titulaire venait à être déclaré non valable, ce fait ne modifiera en rien le présent contrat de location.

Il résulte de cet article que, malgré la non validité des brevets tombés dans le domaine public ou autrement, le preneur doit les reconnaître valables et payer. Il n'a ni le droit de fabriquer ni celui de faire fabriquer une machine semblable non brevetée ou de profiter des brevets ou inventions nouvelles que l'industrie nationale pourrait mettre à sa disposition.

Enfin 4° « Tous les droits ou actions qui, en vertu des présentes conventions appartiennent à la Société appartiendront à ses successeurs ou ayants-droit, lesquels pourront les faire valoir et les exercer en leur nom. De même, toutes les obligations prises dans le présent contrat de location obligeront les ayants-droit et les ayants cause au preneur. »

C'est l'emprise totale non seulement sur l'industriel mais sur son industrie quels que soient ses successeurs éventuels ou acheteurs, par l'industrie américaine quelles que soient les mains entre lesquelles elle passe.

Ces contrats de location de machines sont malheureusement très fréquents et nombreux : ils ne sont rendus possibles que par l'organisation financière des Etats-Unis en France : les agences bancaires responsables vis-à-vis du bailleur surveillent étroitement les industriels français qui ont été tentés par l'emploi d'un outillage qui avait, à une certaine époque une supériorité incontestable, mais qui, à l'heure actuelle, pourrait être assez facilement concurrencé par la production de nos constructeurs. Nous avons tenu à signaler cette forme assez peu connue de la pénétration américaine en France ; elle constitue un danger sérieux pour notre activité menacée par l'alliance de la finance et de l'industrie des Etats-Unis.

Il nous reste, pour compléter les données de notre situation, à examiner rapidement l'évolution récente des échanges entre la France et la République Américaine en nous limitant spécialement à quelques remarques sur nos importations et en relevant les indices qui laissent supposer que la dépendance de nos industries deviendra moins étroite dans l'avenir.

L'industrie française s'approvisionne largement et principalement au marché nord-américain pour trois matières essentielles : le coton, les huiles de pétrole et le cuivre. Pour ces trois produits, l'exportation des Etats-Unis couvre nos besoins dans la proportion de 65 à 75 %, et ces trois produits réunis représentent

plus de 70 % du total de leurs ventes en France.

Les achats de coton ont varié en ces dernières années entre 2 millions et 2.400.000 quintaux métriques et constituent de 65 à 69 % de la consommation française. En 1928, ce pourcentage est descendu à 59 %. La diminution de 417.000 quintaux constatée paraît avoir eu pour contrepartie une augmentation de plus de 202.000 quintaux sur les importations en provenance des Indes et de plus de 105.000 quintaux sur celles des « autres pays ». Ces chiffres n'ont que la valeur d'un symptôme, mais ils tendraient à accréditer l'idée qu'un effort se poursuit, dès maintenant, de la part de notre industrie dans le but de s'affranchir partiellement de la toute-puissance des producteurs américains.

Les importations françaises d'essence des Etats-Unis ont porté en 1928 sur 11.667.000 Hl, soit 59 % des importations totales : ce pourcentage était de 67 % en 1927 et de 76 % en 1926. Les importations de pétrole raffiné ont été de 2.473.000 Hl en 1926, de 2.158.000 Hl en 1927 et de 2.158.000 Hl en 1928, soit 80 %, 72 % et 74 % du total de notre consommation. Ici encore nous notons une évolution de notre marché. La part proportionnelle des Etats-Unis dans les arrivages d'essence diminue régulièrement, elle se maintient pour les importations de pétrole raffiné, mais celles-ci diminuent en valeur absolue. C'est l'apport des pétroles russes en 1928, des pétroles persans en 1929, celui des pétroles roumains en 1931, qui constitue ou constituera la contrepartie correspondant à l'accroissement de la consommation française.

L'importation directe du cuivre des Etats-Unis a représenté, en 1928, 61,7 % des quantités livrées à la consommation : en 1927, 63,1 %; en 1926, 67 %; en 1925, 67,8%; en 1924, 67 %. Nous constatons que seuls les chiffres des importations nord-américaines ont une tendance à diminuer : ceux du Chili et des autres pays fournisseurs marquent, par contre, une nette progression.

Au point de vue alimentaire, la dépendance de la France vis-à-vis de la production des Etats-Unis est beaucoup moins étroite que pour les matières premières que nous venons d'examiner. Les achats français de blé tendre et de blé dur sont conditionnés par l'état des récoltes des deux pays : d'une année à l'autre, ils présentent des écarts considérables. En 1927, année de forte récolte aux Etats-Unis et de production déficitaire en France, nous avons acheté 12 fois plus de blé aux Etats-Unis qu'en 1924, année où les besoins français ont été pourtant élevés, mais ont été couverts surtout par les envois de la République Argentine et du Canada. D'ailleurs, avec sa propre production et le concours de l'Afrique du Nord, notre pays peut espérer arriver, dans l'avenir, à se passer des importations de blé.

Les Etats-Unis ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'approvisionnement de la France en maïs et en riz.

Indépendamment des exportations complémentaires de froment, les fruits représentent la seule catégorie de produits alimentaires ayant une importance appréciable dans les ventes des Etats-Unis en

France. Ici nous devons constater une progression constante due surtout aux arrivages de prunes et de raisins de la côte du Pacifique. Nous avons passé de 83.000 quintaux, valant 27.580.000 francs, en 1923, à 292.000.000 quintaux, valant 102.987.000 francs, en 1928. Mais il est évident que nous pourrions remplacer ces achats par des fruits d'autres provenances.

Parmi les industries françaises, tributaires pour la majeure partie du produit qu'elles mettent en œuvre, il faut signaler la Régie des Tabacs qui achète directement aux Etats-Unis. Les transactions reflètent la tendance de ce service d'Etat à acheter de moins en moins de matière première et de plus en plus des produits fabriqués.

Les importations en France de produits américains fabriqués ont représenté à peu près 14 % du volume total des importations des Etats-Unis en 1925 et 1926, moins de 10 % en 1927, 16 % en 1928. En valeur absolue, elles ont fait, en 1928, un milliard de francs, chiffre à peu près équivalent à ceux des années précédentes, si l'on tient compte de la valeur de notre monnaie.

Plus de la moitié de ces importations d'objets fabriqués revient normalement à la catégorie machines, organes de machines et automobiles (506 millions 1/2 en 1928). Les rubriques les plus intéressantes sont les suivantes :

Les « Outils et ouvrages en métaux », qui, depuis 1925, tendent à diminuer d'importance. Les « Couleurs, encres et charbons préparés » qui, depuis trois

ans, figurent au passif de notre balance pour environ 54 millions. Les « Ouvrages en caoutchouc » qui ont pris récemment plus d'importance et s'inscrivent, en 1928, pour 58.6 millions de francs. Les « Peaux préparées et pelleteries ouvrées » qui dénotent aussi une tendance à l'accroissement en valeur et quantité.

Les exportations de machines ont pris une importance de plus en plus considérable dans l'ensemble des ventes des Etats-Unis à l'étranger, et représentent à peu près 9 % de la valeur de la production globale de l'industrie mécanique américaine. Sur la base des statistiques données par le Bureau of Foreign and Domestic Commerce, les machines industrielles, en 1926, formaient 45 % au total exporté, les machines et fournitures électriques 21 %, les machines agricoles 21 %, les machines pour bureau 9 %, les machines d'imprimerie 3.5 %.

Nous ne voulons pas alourdir par des statistiques détaillées ce rapide exposé : nous noterons simplement que leur sens est assez net. Le commerce et l'industrie de notre pays font un usage croissant des machines de bureau pour lesquelles la construction américaine a acquis une indéniable avance. Par contre, l'agriculture française a fait, à partir de 1927, un moindre appel à l'industrie mécanique des Etats-Unis. Les raisons de ce changement sont complexes. L'accroissement des droits de notre tarif minimum y a contribué en même temps que l'augmentation des prix calculés en francs. D'autre part, le recul des importations de machines agricoles doit être provoqué par les progrès de notre industrie qui fournit des ap-

pareils mieux adaptés à nos besoins que ceux des Américains conçus pour de grandes exploitations.

En résumé, l'importation de ces deux catégories de machines (bureau et agricoles) représentent 57 % de l'importation totale de machines américaines en France en 1927, 80 % en 1928 et 39 % seulement en 1929.

Nous n'analyserons pas les exportations françaises aux Etats-Unis. Nous dirons simplement que, en 1928, sur un montant de 3.336 millions, 357 millions représentent les matières premières, soit environ un dixième, que les produits agricoles et alimentaires ne comptent que pour 6.2 % (210 millions), les produits de la sidérurgie et de l'industrie chimique 2.8 %, et que les exportations d'objets fabriqués représentent, par contre, 76 % au total, soit plus de deux milliards et demi de francs.

On conçoit que cette proportion de produits industriels auxquels s'ajoute un surplus appréciable de denrées alimentaires de qualité et ayant déjà subi diverses préparations, rend nos exportations infiniment plus vulnérables que les importations qui en sont la contrepartie et dans lesquelles entrent pour près de 84 % de matières premières nécessaires à l'industrie et de produits d'alimentation, et dont plus de 75 % peuvent être considérés comme d'importance capitale.

Nous verrons dans nos conclusions comment il pourrait être remédié, du moins partiellement, à une situation qui facilite la manœuvre des capitaux américains en France et qui rend presque logique la main-

mise des Etats-Unis sur certaines branches de notre activité industrielle.

Pour ne négliger, dans la mesure du possible, aucun élément du bilan que nous nous sommes proposés d'établir, nous rappellerons encore, qu'ainsi que cela résulte du tableau suivant, les colonies françaises achètent sensiblement plus qu'elles ne vendent aux Etats-Unis.

COMMERCE DES ÉTATS-UNIS AVEC LES COLONIES FRANÇAISES

Valeur d'après les statistiques américaines

1000 \$ (année 1928)

<i>Indochine</i>	Exportations.	1788		
	Importations.	36		
			Balance	— 1702
<i>Algérie et Tunisie.</i>	Exportations.	8.729		
	Importations.	4932		
				— 4791
<i>Maroc</i>	Exportations.	3669		
	Importations.	1141		
				— 2528
<i>A.O.F., etc.</i>	Exportations.	3297		
	Importations.	1061		
				— 2236
<i>Madagascar</i>	Exportations.	313		
	Importations.	216		
				— 97
<i>Antilles</i>	Exportations.	2597		
	Importations.	162		
				— 2485
<i>Syrie (mandat)</i> ..	Exportations.	3078		
	Importations.	4688		
				+ 1605

TROISIEME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

La crise de Wall Street de 1929 et ses conséquences

Nous n'avons pas l'intention d'étudier les causes de la crise d'octobre-novembre 1929 : le recul du temps n'est pas encore suffisant pour affirmer que la panique sans précédents dans l'histoire financière des Etats-Unis qui s'est déclanchée à la Bourse de New-York est définitivement dénouée : la nouvelle crise de juin 1930 semblerait prouver qu'il n'en est rien.

Il est possible cependant de dresser un bilan approximatif des pertes spéculatives et d'indiquer les principales conséquences qu'elles ont déjà eues sur la vie économique du pays ainsi que sur son organisation financière.

Nous avons vu, dans le deuxième chapitre de la première partie de cette étude, que la liquidation qui avait été reculée artificiellement était inévitable, prévue par les économistes et qu'il fallait s'attendre fatalement à de très pénibles réactions. L'optimisme du grand public de New-York était cependant solidement

construit et au début de la panique, au cours de laquelle près de 16 millions de titres furent vendus, de nombreux spéculateurs se refusaient encore à croire que l'heure de la liquidation avait sonné. La chute impressionnante des indices généraux devait cependant leur révéler que, du 24 octobre au 13 novembre, la valeur totale des actions ou « Stocks » cotées à Wall Street s'était effondrée de 90 milliards à 70 milliards, c'est-à-dire de plus de 30 %. En trois semaines, une trentaine de milliards de dollars, soit 760 milliards de francs de bénéfices papier, avaient été ainsi volatilisés. Pour fixer dans les esprits ce que représentait cette somme dans l'échelle des valeurs américaines, rappelons un chiffre déjà donné, celui du revenu national des Etats-Unis, évalué, à cette époque, à 90 milliards de dollars.

Cette crise, cette débâcle, serait-elle suivie de réactions, de convulsions ? Personne ne le savait encore à la veille du 13 novembre. Dès la fin d'octobre, cependant, un revirement de l'opinion publique s'était opéré avec cette promptitude qui caractérise les réflexes américains. Particulièrement sur le marché de New-York, on se rendait enfin compte que le pays traversait les heures les plus dramatiques de son histoire financière.

Est-ce que la Bourse aurait la capacité d'absorber longtemps les dizaines de millions d'actions et trouverait-on les contreparties nécessaires ? Les brokers obtiendraient-ils à temps les couvertures indispensables pour consolider les positions spéculatives de leur clientèle ? Nul n'aurait osé l'affirmer, car, même en

travaillant toute la nuit, le personnel des maisons d'agents de change n'arrivait pas à liquider le travail matériel énorme de tous les ordres reçus dans la journée et aucune situation exacte des charges ne pouvait être établie. Quel serait le pourcentage des 4 milliards de prêts consentis aux Brokers par les capitalistes rappelé par ceux-ci ? Les capitaux liquides disponibles aux banques de New-York étaient importants, mais pourrait-on se substituer assez rapidement aux prêteurs défaillants jusqu'à concurrence, peut-être, de plusieurs milliards de dollars ? On n'en était pas sûr. Quelle était, d'autre part, l'importance des transactions de valeurs qui s'était faite de gré à gré « under the street » entre les banques et les particuliers, en dehors du contrôle du Stock Exchange ? Personne n'avait les éléments de réponse à cette question aussi angoissante que les précédentes.

Une chose était certaine : le moral de la Nation était atteint et il fallait essayer de lui redonner, le plus rapidement possible, de la confiance. C'est alors que se produisirent trois interventions caractéristiques de la psychologie américaine, faite de discipline et de foi dans ses leaders économiques et financiers, voire même dans ses dirigeants politiques.

Le premier événement notable à cet égard, fut la création d'un « pool » de certaines valeurs en vedette, exagérément dépréciées, par un syndicat réunissant les cinq principales banques de New-York. Disposant à l'origine de ressources inférieures à une centaine de millions de dollars, ce groupement de défense ne pouvait avoir pratiquement qu'une in-

fluence assez limitée sur les cours. En effet, lors de sa dissolution, en février 1930, on fut assez étonné d'apprendre que les opérations de ses participants n'avaient guère dépassé 200 millions de dollars. Présidé par M. J. P. Morgan, dont le nom seul semblait déjà une sauvegarde, ce Syndicat produisit par son intervention un effet moral que l'on ne saurait sous-estimer.

Aussi importantes, peut-être, dans ce même domaine psychologique, furent les déclarations de Rockefeller Senior lorsqu'il annonça qu'il se portait acheteur d'actions Standard Oil en quantités illimitées et qu'il ouvrait à cet effet un crédit initial de 50 millions de dollars. « Sûrement, il lui reste encore de l'argent », écrivait, quelque temps après, un humoriste américain en rappelant cette décision de l'ancien Roi du Pétrole. Ce geste fit hésiter, en novembre, un grand nombre de vendeurs à découvert. On vit, au cours de ces mêmes jours, le vieux Seligmann et d'autres vétérans des affaires et de la finance, venir personnellement à la City et encourager leurs cadets, relever leur moral chancelant. Pour tous ceux qui ont été mêlés un peu à la vie économique américaine, il est facile de comprendre le prestige qu'exercent encore sur les masses ces grands bâtisseurs du pays et de se rendre compte du réconfort que produisait leur voix à l'heure du danger.

C'est toujours dans le même esprit que furent inaugurées, par le Président Hoover, les conférences de Washington, sortes de business-meetings auxquelles participèrent les chefs d'industrie et les personnalités

appelés à coopérer à un plan de travaux publics et à combattre, par une action commune, la crise économique imminente. Sans attribuer à de pareilles interventions une importance exagérée dans le revirement des esprits et dans la reprise boursière esquissée dès le 14 novembre, on peut affirmer qu'elles ont joué un rôle plus important qu'on ne se l'imagine en Europe. Grâce à l'action des Banques et des Trésoreries Privées, grâce surtout à la richesse de ses 120.000.000 d'habitants qui possèdent plus de 50 % des ressources naturelles du monde, le pays allait surmonter la plus grave crise spéculative des temps modernes avec une rapidité étonnante.

Si l'on peut constater que le redressement a été substantiel et presque inespéré, on ne saurait dissimuler cependant que la crise économique, qui sévissait déjà depuis le mois de juin et dont nous avons esquissé les symptômes qui se manifestaient dès le début de l'année dernière, a revêtu, au cours des premiers mois de 1930, un caractère de gravité particulière à la suite de la baisse mondiale des prix des matières premières et spécialement du blé, du coton, de la laine et du sucre.

Nous ignorons, au moment où sont écrites ces lignes, quels pourront être les résultats de la récolte du blé, cet élément de première importance pour l'économie générale des Etats-Unis. Ils auront certainement une grande influence sur la solution définitive d'une crise qui n'est pas encore finie. Les stocks de l'année dernière représentent plus d'un tiers d'inventu : si la récolte est normale dans les grands pays

producteurs, que fera-t-on des quantités énormes qui ne trouveront pas d'acheteurs aux Etats-Unis, et ceux-ci pourront-ils poursuivre la politique dangereuse de garantir un prix de vente minimum aux agriculteurs, politique qui leur a coûté inutilement cette année près de 500 millions de dollars ?

D'autre part, la situation industrielle est loin d'être aussi brillante que celle du début de 1929 dont nous avons tracé un rapide tableau. La superbe assurance du peuple qui avait pris confiance en sa force et qui croyait sa puissance à l'abri de toute épreuve, donne des signes de faiblesse et de doute. Le correspondant du « Bulletin Quotidien » signale l'apparition récente d'une grande affiche jaunâtre qui représente une sorte de Liberté éclairant le Monde en train de se mettre en mouvement et portant en grosses lettres cette inscription caractéristique : « Forwards America : Business is good, keep it good : nothing can stop U.S. », (En avant, Amérique : les affaires sont bonnes, maintenez-les bonnes, rien ne peut arrêter les Etats-Unis). Et ce cri d'encouragement, cette affirmation d'orgueil, où perce néanmoins une lourde inquiétude, sont répétés sur des énormes panneaux-réclame qui jalonnent les routes et les lignes de chemins de fer dans la Nouvelle Angleterre, dans la région de New-York, en Pensylvanie, aux environs de Washington, près de Chicago et de St-Louis, dans les plaines du Middle-West.

Un autre signe des temps est la réticence avec laquelle les personnalités du monde politique et de celui des affaires expriment leur avis sur la situation. Les

journaux américains analysent périodiquement, avec force détails, les événements des mois qui viennent de s'écouler et recueillent des interviews de tous ceux dont les prédictions peuvent intéresser le grand public. La Maison Blanche qui n'a plus la possibilité, comme au temps du Président Coolidge, d'attirer l'attention sur la prospérité quasi générale du pays, ne cesse de faire prêcher la confiance. M. Julius Klein, sous-Secrétaire d'Etat au Commerce, semble avoir été chargé par M. Hoover de démontrer à ses concitoyens que les conditions fondamentales sont solides et qu'il importe avant tout que les hommes d'affaires collaborent étroitement. Les membres du Cabinet, les chefs des grandes entreprises, s'efforcent d'atténuer les effets de la panique financière d'octobre 1929 et de souligner tout ce qui pourrait marquer un renouveau de la prospérité dans l'avenir. Mais, dans cette campagne, admirablement organisée et dirigée, on perçoit des hésitations et de nombreuses fausses notes. Il y a quelque chose de changé dans la mentalité, l'Américain n'est plus aussi sûr de lui-même... un retour de la crise pourrait provoquer une débâcle beaucoup plus dangereuse, car l'élément confiance ferait cette fois complètement défaut.

Les chiffres expliquent et justifient cette réserve. D'après l'*Annalist*, l'indice de l'activité économique, mesuré d'après la moyenne des années de l'après-guerre, qui avait atteint 108,8 en mai 1929, est tombé à 90,1. C'est l'indice le plus bas depuis août 1924. Le tableau suivant, donné par le même journal, met en évidence le caractère aigu de la dépression :

	1929 (milieu)	1930 (début)
Production de fer en gueuses ..	119,7	91,7
Production de l'acier	117,1	78,4
Chargements de wagons	101,7	92,2
Production d'énergie électrique.	102,0	94,7
Construction d'autos	128,7	51,5
Industrie du coton	103,6	90,1
Industrie de la laine	114,6	95,2
Industrie de la chaussure	111,1	95,3
Production du zinc	103,7	85,1

Cette situation a déterminé une crise de chômage sur laquelle les autorités s'efforcent de faire le silence, mais qui n'en est pas moins grave. Sans doute on ne recontre pas dans les grands centres américains les longues théories de chômeurs auxquelles on se heurte à Londres, mais les mal vêtus, aux mines affamées, y abondent. Le « Bulletin » de mai 1930 « de la Chambre de Commerce américaine de Paris », parle de 2.000.000 de chômeurs, *la Chicago Tribune* estime que 3.000.000 d'ouvriers étaient sans travail au début d'avril. Ce même chiffre a été donné par M. Davis, sous-Secrétaire d'Etat au Travail, le 12 février; il ajoutait que le Président Hoover avait sauvé le pays d'un désastre, car la situation s'améliorait rapidement. La Commissaire Industrielle de l'Etat de New-York, Miss Perkins, ne partageait pas l'optimisme du Gouvernement Fédéral. D'après elle, le chômage n'a cessé d'augmenter depuis le mois de novembre 1929. Les chiffres de juin 1930 lui donnent raison : on en est à 3.700.000 chômeurs. En dehors de ceux absolument sans travail, un grand nombre d'ouvriers ont dû réduire leurs horaires. Un communiqué

laconique des syndicats métallurgiques a annoncé que les usines de cette branche ne travaillent qu'à 60 % et que ce rendement était descendu à 40 % pour les mois de décembre et janvier. L'industrie de l'automobile, dont nous avons rappelé les espoirs et les projets grandioses, a été sérieusement atteinte. La crise financière, en ralentissant les ventes, a contribué à accentuer la dépression saisonnière caractéristique des mois d'hiver. On s'en rendra compte en comparant les chiffres de décembre 1928 et ceux de décembre 1929 :

	Total	Voitures	Camions	Taxis
	—	—	—	—
1928.....	234.116	204.257	28.123	1.036
1929.....	120.004	91.235	27.286	1.483

Le chiffre le plus bas de la production d'hiver avait été atteint en février 1922 (117.871) qui se rapproche sensiblement de celui de décembre 1929. La réduction s'est confirmée au cours du premier semestre 1930 et un certain nombre de constructeurs ont décidé de limiter encore leur production au lieu de la pousser à fond comme ils en avaient l'intention il y a un an. En mai 1930, le chiffre des exportations de voitures automobiles, avait baissé de près de 50 % sur celui de 1929.

Une dépêche de Washington à la *Journée Industrielle* confirme, au début de juin, que la situation commerciale à New-York est de moins en moins brillante. On annonce que les revenus nets des 25 principales lignes de chemins de fer accusent une diminution globale de trafic de marchandises de 32 % par comparaison avec mai 1929. Le nombre des faillites

atteint des chiffres sans précédents. Les exportations et les importations des cinq premiers mois de l'année marquent une baisse d'environ 25 % par rapport à la période de l'an passé.

En somme, on ne peut dissimuler que la crise boursière a réagi sur l'industrie américaine qui traverse une phase de réadaptation à des conditions nouvelles ; cette réadaptation ne se fait pas sans heurts et sans accrocs.

Mais, peut-on concevoir que la diminution de la confiance et que la réduction du pouvoir d'achat du consommateur sont les seules causes de la répercussion aussi immédiate que profonde des événements de septembre à Wall Street sur l'économie industrielle de tout le pays ? Est-ce qu'il n'existe pas des raisons plus graves, plus essentielles, constituées par l'état réel de l'industrie et du commerce américains, bases de toute la finance. De nombreux économistes paraissent le croire en affirmant que la situation des Etats-Unis était déjà, bien avant la débâcle financière, moins saine qu'elle ne le semblait et que « le visage resplendissant de ce pays ne reflétait pas une santé solide mais plutôt un tempérament trop sanguin, au point d'avoir entraîné une menace d'apoplexie, dont seule une cure méthodique et longue lui permettra de se remettre, les causes profondes du malaise ayant été éliminées ».

D'après M. Fred Cornelissen, plus que dans les autres pays, le cours des valeurs industrielles est peu basé, aux Etats-Unis, sur la solidité réelle des entreprises, mais sur leurs fluctuations éventuelles à la

Bourse. Le critique financier du *Times*, de Londres, définissait récemment la situation en qualifiant les cours de « ex-imagination ». La revue *The Statist* dénonce comme la cause du boum et de la crise, l'estimation « fantaisiste » des futurs bénéfices publiée dans les prospectus des agences boursières.

Certains caractères de l'organisation industrielle américaine constituent, d'autre part, des éléments d'insécurité. Le procédé de la « chaîne », pratiqué couramment par les financiers, présente des dangers évidents. Lorsqu'un groupe américain dispose d'un capital, au lieu de l'investir dans une entreprise, et de la développer normalement, il préfère systématiquement acheter 51 % des actions d'une affaire, l'hypothéquer, et, avec ces capitaux nouveaux, prendre 51 % des actions d'une autre entreprise qui sera hypothéquée à son tour pour permettre de s'assurer le contrôle d'une troisième affaire, et ainsi de suite. Avec un capital assez restreint, on parvient de la sorte à dominer un certain nombre de sociétés toutes obérées d'hypothèques. A la première panique, c'est l'écroulement. La situation est encore aggravée par le stock-watering : si par exemple, trois sociétés, au capital de cinq millions fusionnent, elles ne se constituent pas en une société de 15, mais de 20 ou 25 millions. Elles peuvent, en effet, payer des dividendes correspondant à ce capital, du fait du monopole qu'elles ont acquis, mais cette possibilité est subordonnée à la stabilité du marché. Au premier resserrement de la consommation, elles sont écrasées par les charges de leur capital trop élevé. Or, le marché

est limité et, ce qui est plus, a été généralement fort surestimé.

Nous avons insisté, dans le second chapitre de cette étude, sur l'une des qualités de l'organisation industrielle américaine, sur la rationalisation de la production. Cette rationalisation à outrance que certains théoriciens voudraient, assez légèrement, voir adopter par l'Europe, peut constituer un grave danger. Si le principe du marché élastique : « la production qui crée ses propres débouchés », était exact, la rationalisation n'aurait pas de limites. Actuellement, l'Amérique s'enorgueillit d'avoir une automobile pour 5 habitants, et Ford se voit obligé d'orienter sa propagande en vue de convaincre les masses de la population de la nécessité de deux voitures par ménage ! Malgré l'exportation, malgré l'usure rapide des automobiles en Amérique, malgré l'abaissement du prix de revient et même du prix de vente, est-ce que la saturation du marché n'est pas sur le point d'être atteinte ? Or, la plupart des industriels américains n'ont pas voulu s'en rendre compte et ont hypertrophié leur production.

Ceux qui ont compris ce danger ont eu recours à des palliatifs. La Standard Oil a fait distribuer en Asie des dizaines de milliers de lampes à pétrole, gratuitement, pour s'y créer un marché. Ford a entrepris, en plusieurs pays, de créer des réseaux entiers de routes afin d'y placer ses voitures. Ces remèdes, mieux que tout autre commentaire, prouvent que la situation est sérieuse dans certaines industries.

La difficulté rencontrée par les Américains dans l'écoulement de leur surproduction, a d'ailleurs été aggravée par leur politique internationale. En élevant autour de leur marché une barrière douanière presque insurmontable, ils ont provoqué, en partie, les représailles constituées par les retranchements de même nature élevés par les autres nations menacées chez elles par une concurrence impitoyable et qui rencontrent en Amérique le refus absolu de toute réciprocité d'échanges. Les droits du tarif Fordney, en aggravant l'hypertrophie des industries américaines, en obstruant en quelque sorte les canaux d'écoulement de secours, ont fortement contribué à provoquer le débordement auquel nous assistons et dont la crise de Wall Street n'est pas la seule responsable. Le nouveau bill entré en vigueur le 18 juin 1930 ne pourra que rendre la situation plus sérieuse.

Nous ne voudrions pas qu'un tableau aux teintes trop chargées puisse laisser supposer que nous partageons l'avis des rares économistes américains qui déclarent que bon nombre d'industries de leur pays sont « des pyramides renversées debout sur leur pointe », mais nous croyons que la crise actuelle peut avoir des conséquences graves dont l'effet sur l'avenir de la pénétration en Europe peut être très important. Les richesses du pays comme ses possibilités futures sont telles que nous comprenons ceux qui ont confiance dans sa vitalité. « Don't ever sell America short » « Ne vendez jamais les Etats-Unis à découvert », dit-on à New-York. On a probablement raison, mais il est incontestable que vouloir nier la

gravité de la situation serait vouloir ignorer l'état réel de nombreuses industries américaines. Tel n'est pas cependant l'avis de personnalités américaines très autorisées qui persistent à ne voir dans la crise de Wall Street qu'un accident de Bourse, indépendant de la situation économique générale du pays. Le livre d'Yrwing Fisher « The stock market crash and after » (la crise de la Bourse et ses répercussions) est un exemple caractéristique de cette opinion. M. Fisher n'avait cessé d'affirmer que la hausse était justifiée et que, même s'il se produisait un léger recul des cours, la Bourse de New-York n'était exposée à aucune crise grave. Dans son nouvel ouvrage, il reconnaît loyalement l'erreur de ses pronostics. D'après l'éminent professeur de l'Université de Yale, la cause exclusive de la débâcle a été l'extension excessive du crédit qui a encouragé la spéculation, haussé les cours à une limite dangereuse, et attiré à la Bourse une clientèle trop nombreuse et susceptible de prendre peur à la moindre alerte; les baissiers ont pu aisément exercer une pression sur le marché et semer la panique.

L'une des conséquences de la crise financière a été un développement considérable des exportations d'or vers la fin de l'année 1929. Les capitaux européens qui, en 1928 et au début de 1929, avaient été attirés en Amérique par les taux élevés de l'argent et par la hausse du cours des valeurs, ont été en grande partie rapatriés. dès la fin de l'été, quand sont apparus les premiers signes d'hésitation du marché, ou quand les cours, et à leur suite le taux de l'argent, sont tom-

bés. Il en est résulté une pression sur le dollar et une hausse de certaines devises étrangères, notamment de la livre sterling et du franc, qui ont rendu avantageuse l'exportation de l'or vers la France et la Grande-Bretagne.

L'extension de ce mouvement, qui a provoqué des craintes et des récriminations contre la France, est prouvée par le tableau suivant :

	Novembre 1929	Décembre 1929
	—	—
<i>Importations :</i>	\$	\$
Argentine	2.028.000	2.067.000
Canada	3.031.000	—
Divers	2.064.000	1.463.000
	—	—
TOTAL	7.123.000	3.530.000
<i>Exportations :</i>		
France	14.500.000	47.905.000
Angleterre	—	21.024.000
Suisse	10.007.000	5.005.000
Allemagne	—	1.442.000
Pologne	5.010.000	—
Suède	—	1.341.000
Divers	772.000	515.000
	—	—
TOTAL	30.289.000	77.232.000

Si, aux quantités d'or exporté on ajoute celles mises en réserve pour le compte des banques étrangères, on constate que dans les deux derniers mois de 1929 les Etats-Unis ont perdu approximativement 112.000.000 de dollars d'or.

L'une des conséquences favorables du krack aura été d'inaugurer en Amérique un règne d'argent à bon marché. Le taux officiel d'escompte est maintenant (juin 1930) à 3 1/2 % au lieu de 6 % en octobre 1929 :

les comptes d'acceptations oscillent autour de 3 % (minimum en 1930, 2 1/2 %) contre 5 % avant la crise : le call money après avoir connu des taux mensuels moyens de 8 et 9 %, en 1929, et avoir été artificiellement maintenu à 6 % environ pendant la période critique, est retombé naturellement aux environs de 3 % (minimum 1 1/2 % en mars 1930). Enfin, les obligations ont pris leur revanche sur les actions, encouragés par l'abondance monétaire et la faveur d'un public provisoirement assagi, les cours moyens de près de 40 émissions ont augmenté de plus de 6 points en cinq mois, en rétablissant le niveau général de 90, abandonné depuis janvier 1924.

Il ne nous appartient pas d'émettre des pronostics sur l'avenir économique et financier des Etats-Unis. Nous avons simplement procédé à des constatations qui nous permettront de dégager quelques conclusions de cette étude.

CHAPITRE II

Les dangers de la pénétration financière et économique américaine en Europe

Reprenons, en premier lieu, au point de vue strictement financier, quelques-unes des constatations que nous venons de faire. L'effort financier américain, en ce qui concerne l'Europe, paraît, depuis sept ans, justifier toutes les craintes, car il aurait pu permettre l'achat sinon de toutes les entreprises essentielles de notre continent, du moins de nos plus belles affaires. Les 3 1/2 milliards de dollars qui nous ont été fournis depuis 1921 sont sensiblement équivalents au montant d'avant guerre du capital-actions de toutes les affaires d'un grand pays comme la France ou comme l'Allemagne.

Le chiffre des placements annuels américains, sans tenir compte des consolidations ou conversions, qui dépassait depuis plusieurs années un milliard de dollars, représentait environ cinq fois celui des placements étrangers sur le marché français avant la guerre et presque trois fois celui des placements étrangers à Londres en 1913 (93 millions de livres sterlings). Il était probablement supérieur à la valeur du capital que fournissait l'ensemble des marchés

européens au reste du monde, colonies et dominions britanniques compris, au moment où ces marchés se trouvaient à l'apogée de leur puissance.

Une différence essentielle qui accroissait le danger de cette pénétration existait entre les placements européens d'avant guerre et ceux des Etats-Unis en Europe : les premiers représentaient, presque toujours, la contre-valeur de commandes de marchandises, les seconds n'ont eu qu'exceptionnellement ce caractère, le marché du prêteur étant de plus en plus réfractaire aux achats à l'étranger.

Enfin, à côté des émissions officielles de titres européens, il y avait tout le crédit que les Américains ont acquis dans nos banques en vendant des dollars, et avec lequel ils peuvent acheter des titres à Paris, à Londres, à Berlin. Nous nous sommes posés au début de cette étude la question suivante : l'Europe n'est-elle pas menacée d'une vaste tentative d'accaparement qui, des matières premières, s'étendrait aux moyens de production, au profit des financiers américains ?

Les caractéristiques de cet effort que nous nous sommes efforcés de mettre en lumière, soit dans la partie générale de cette étude, soit dans l'analyse des financements américains dans les principaux Etats du vieux continent, nous permettent de répondre négativement.

Nous n'avons, en effet, trouvé nulle part les traces d'une véritable politique financière impérialiste pouvant constituer une menace sérieuse.

Sur les trois milliards et demi de dollars prêtés à

l'Europe, près de deux milliards ont été fournis aux Etats, aux Provinces, aux Municipalités, aux Etablissements publics. Sur le reste, la part la plus importante de beaucoup est allée aux obligations. Nous avons constaté que le capital de ces prêts est souscrit par le gros public dont la préférence va aux valeurs à revenu fixe et qui agit comme tous les petits capitalistes de tous les pays en portant plutôt son choix sur les titres garantis que sur ceux lui offrant l'aléa de gros risques. L'émiettement du placement des emprunts aux Etats-Unis est une nouvelle preuve du défaut de coordination qui serait indispensable aux opérations faisant partie d'une action soigneusement préparée à l'avance.

Nous ne voudrions pas cependant être mal compris : il est certain que ces groupes financiers de l'Amérique ont voulu acquérir en ces dernières années la propriété, ou pour le moins le contrôle, de grandes affaires européennes. Nous avons vu à quels résultats ils étaient arrivés en Allemagne par exemple, et il est incontestable que pour certaines branches industrielles (électricité, cinéma, automobile), l'emprise des Etats-Unis peut paraître préoccupante. Nous aurons d'ailleurs à revenir sur ces questions. Mais il n'est pas moins évident que ces opérations ont été possibles partout à des époques différentes et qu'elles se sont renouvelées selon les circonstances. En France, par exemple, on a dénoncé avec quelques raisons, il n'y a pas longtemps, la main-mise de groupes bancaires suisses sur nos principales affaires hydro-électriques : personne n'a cependant encore

songé à partir en guerre contre l'impérialisme financier de la République Helvétique. Il est toujours possible dans tous les pays, pour ceux qui ont de l'argent, de faire de bonnes ou de mauvaises affaires.

Les possibilités du financement américain que nous redoutions ont du reste été sensiblement diminuées par la crise de l'année dernière. Bien que 1929 ait été en grande partie encore une époque de prospérité, les chiffres des emprunts contractés à New-York ont fortement diminué. Les émissions des pays européens qui avaient été de 650 millions de dollars en 1928 n'ont atteint que 141 millions en 1929. L'Allemagne qui, à elle seule, avait emprunté en 1928 aux Etats-Unis presque autant que tous les autres pays européens réunis, soit 292 millions de dollars, ne figure plus l'année dernière que pour la dixième partie de cette somme, soit 29.625.000 dollars. La Suède vient en tête des pays du vieux continent ayant réalisé des émissions par l'entremise de Wall Street avec un montant de 64.671.000 dollars; vient ensuite l'Allemagne, puis l'Angleterre avec 19.060.000 dollars, et l'Italie avec 13.700.000 dollars. Il faut signaler également le fléchissement brutal des émissions de l'Amérique du Sud : 424 millions de dollars en 1926, 199 millions en 1928 et 174 millions en 1929. Les emprunts argentins font maintenant presque totalement défaut à New-York, tandis qu'ils se développent à nouveau sur le marché de Londres. Les investissements des Etats-Unis en Extrême-Orient n'atteignent pas en 1929 la moitié du montant de 1928 : 61 millions au lieu de 154 millions de dollars.

Il est cependant intéressant de noter qu'à New-York il s'est produit un renversement des proportions antérieures entre les émissions effectuées par les Sociétés privées et les emprunts d'Etats ou garantis par les Etats. Cette catégorie formait en 1928 60 % des émissions étrangères aux Etats-Unis : en 1929, les émissions privées atteignent 69 % du montant global.

La hausse constante des valeurs nationales a amené le public à préférer ce type de placement aux titres étrangers à revenu fixe et ce fait, aussi bien que les conditions monétaires, ont rendu les émissions d'emprunts étrangers de plus en plus difficiles aux Etats-Unis.

Le Président de l'Aktienbolaget Kreuger et Toll, l'importante société de financement néerlando-américaine, a, dans son rapport sur l'exercice 1929, envisagé la situation à un point de vue qui mérite d'être signalé :

« Il y a deux causes principales, dit-il, de l'effondrement du marché des emprunts étrangers pendant l'année écoulée : d'une part, le fait que la France, bien qu'ayant encore d'énormes excédents de disponibilités à l'étranger, n'a pas encore repris sa position en tant que pays prêteur, et, d'autre part, les conditions particulières du marché américain qui ont empêché un placement suffisant d'emprunts étrangers dans ce pays. Il y a tout lieu de croire que la première de ces causes n'a qu'un caractère provisoire et beaucoup d'autres indices montrent que la France se prépare à reprendre sa position d'avant guerre comme pays prêteur.

« Les conditions du marché américain semblent, par contre, constituer un problème d'un caractère plus permanent. La grande distance géographique qui sépare les Etats-Unis de certains pays ayant besoin de crédits, la mentalité différente des capitalistes en Amérique et en Europe, et enfin les nombreuses occasions de placements attrayants offertes au public en Amérique, à l'intérieur de son propre pays, sont autant de faits qui rendent probable que même dans l'avenir le capitaliste américain n'achètera pas de fonds d'Etats étrangers aussi régulièrement que le faisaient les capitalistes en France, en Angleterre et dans d'autres pays européens, avant la guerre. »

Distances géographiques, mentalité différente, voilà des arguments inattendus pour expliquer la situation nouvelle ! N'oublions pas les attaches de l'Aktienbolaget Kreuger & Toll avec la Swedish American Investments Corporation et contentons-nous de constater que les conclusions de son Président rejoignent, par des voies très différentes, les nôtres, en ce qui concerne l'avenir.

D'ailleurs, nous retrouvons partout les indices de cette orientation nouvelle. Les regards des pays qui ont besoin d'argent se détachent de l'Amérique et se tournent avec une anxiété évidente du côté de la France. Le rapport, qui vient de paraître, du Crédit Anstalt de Berlin, avoue, avec une certaine naïveté, qu'il ne faut pas se faire d'illusions et que l'Allemagne doit chercher à obtenir de Paris ce qu'elle ne peut plus trouver à New-York. En France, d'ailleurs,

quoique assez timidement de la part de capitalistes qui n'ont pas oublié les trop dures expériences d'un passé encore peu lointain, on semble se préparer au rôle que l'on nous assigne de tous les côtés. La pléthore monétaire et l'abondance de moyens de paiement sont considérées, à juste titre, comme génératrices de vie chère et nous assistons à ce fait paradoxal que, tandis qu'il se produit un affaissement général des cours des matières premières, les prix de détail continuent à marquer une grande résistance en se soutenant à un taux relativement élevé.

Le gouvènement s'est déjà inquiété de cette situation et a cherché le moyen d'y remédier en fournissant à ce trop plein de capitaux une possibilité de remploi dans des placements à long terme. On a diminué les impôts qui jusqu'ici ont barré l'entrée du marché de Paris aux placements extérieurs comme le feraient des droits protecteurs dressés à une frontière et on essaye ainsi de faire de notre place une sorte de port franc où l'étranger pourra, dans de bonnes conditions, s'approvisionner en capitaux. Un emploi sera ainsi fourni aux disponibilités flottantes et pour acquérir soit des valeurs à revenu variable, soit des titres d'emprunt, le public apportera ses francs à la Banque de France. L'encaisse devises de notre Institut d'Emission sera ainsi diminué et une partie des billets en trop dans la circulation rentrera dans ses coffres. Les socialistes ont dit que c'était revenir à la politique d'avant guerre à laquelle ils se déclarent nettement opposés. On peut leur rappeler que ce système, qui avait créé en France un important

portefeuille de valeurs étrangères a permis de financer en partie la guerre en obtenant des emprunts extérieurs. D'autre part, de 1903 à 1914, l'encaisse totale de la Banque de France avait progressé de 2.400 à 4.100 millions : cet or circulait et il constituait, par conséquent, un accroissement régulier des moyens de paiement mis à la disposition du public. On n'a jamais soutenu, à cette époque, que notre richesse métallique pût présenter un danger ou un inconvénient quelconque. Le trop plein de ces disponibilités trouvait son exutoire naturel dans les placements à l'étranger.

La possibilité de remplacer l'Amérique comme banquier du monde s'offre donc à la France : nous avons essayé de prouver que dans ce rôle la concurrence américaine paraît moins redoutable que par le passé.

Mais l'effort que les Etats-Unis ont accompli jusqu'en 1929 ne constitue-t-il pas, même en admettant qu'il ne puisse être poursuivi avec la même intensité dans l'avenir, une masse de manœuvre dangereuse au service d'une véritable stratégie économique ?

Remarquons, avant de répondre à cette question, qu'à l'hypothèque prise par les capitaux américains sur l'économie européenne, le capitaliste du vieux continent peut opposer une hypothèque à peu près équivalente prise sur les affaires américaines.

Un rapport établi à la fin de 1927 par Mr. Hoover, alors Secrétaire du Département du Commerce, nous apprend que si, à cette époque, les émissions européennes à New-York représentaient un total variant entre 2 1/2 et 3 milliards de dollars, le total des inves-

tissements étrangers aux Etats-Unis atteignait 3.700 millions de dollars, sans tenir compte des dépôts dans les banques américaines pour compte étranger. Les titres d'entreprises américaines détenus par les banques pour le compte étranger représentent 2.212 millions de dollars, et il est certain que la quasi totalité de ces valeurs constitue un actif européen. L'expansion financière des Etats-Unis ne serait donc qu'un échange de capitaux et, en ce qui concerne plus spécialement l'Europe, on peut supposer qu'elle a plus donné qu'elle n'a reçu.

Le rapport de Mr. Hoover conclut que le chiffre net des capitaux fournis au monde entier par les Etats-Unis, de 1922 à 1927, ne serait que de 1.325 millions de dollars. Cette évaluation a été révisée par l'Economist de Londres et voici le rapprochement des résultats des calculs anglais et américain, ainsi que les chiffres concernant spécialement la Grande-Bretagne.

(—) importation nette de capitaux.

(+) exportation nette de capitaux.

	U. S. A.	Grande-Bretagne		
	(Chiffres en millions)			
	Hoover	Economist	Livres	\$
	—	—	—	—
1922....	+130	+263	+154	+681
1923....	—228	—112	+153	+699
1924....	+310	+306	+ 86	+360
1925....	+429	+493	+ 54	+261
1926....	+ 13	+163	— 7	— 34
1927....	+671	+671	+ 96	+466
	—	—	—	—
	+1325	+1784	+536	+2463

D'après ce tableau, il résulte que l'Angleterre a fait à l'étranger, depuis 1922, un chiffre net d'investissements qui est supérieur à celui des Etats-Unis.

Que faut-il conclure de ces chiffres ? se demande le rédacteur financier de la *Revue des Vivants*. D'abord que si l'Europe est menacée par un impérialisme financier américain, c'est bien la faute des capitalistes européens, puisqu'en définitive ces derniers vendent les titres des entreprises continentales pour aller ailleurs, et surtout aux Etats-Unis, en acheter d'autres. Il est essentiel de ne jamais perdre de vue, dans le problème de l'expansion financière à l'étranger, que ce n'est plus sur la capacité d'épargne des acheteurs des titres étrangers qu'est fondée la puissance d'un marché, comme c'était le cas pour le marché français avant la guerre. Aujourd'hui ce sont les courants des capitaux venant de l'étranger qui fournissent à l'Amérique à la fois l'excédent du pouvoir d'achat qui permet le placement des émissions étrangères et l'excédent de la balance des paiements qui en permet le transport.

Mais, conclut M. Compeyrot (et nous insistons spécialement sur cette partie de sa réponse), il ne peut exister véritablement un danger d'impérialisme financier américain que dans la mesure où le courant de capitaux que l'Amérique renvoie vers tel ou tel pays pourrait être canalisé, dirigé et appliqué à des buts précis, alors que l'économie américaine reçoit le capital étranger divisé dans ses origines et éparpillé dans ses buts.

Ceci nous amène à analyser les résultats de notre

enquête dans les divers Etats de l'Europe qui ont eu recours aux Etats-Unis pour le relèvement de leurs finances ou de leur économie.

En laissant de côté le cinéma, nous avons vu qu'en France, comme dans de nombreux autres pays, l'industrie électrotechnique a, dans son ensemble, des liens étroits avec les Etats-Unis et que l'on signale des participations nombreuses dans l'industrie électrique. Les autres industries, y compris celle automobile, paraissent être restées hostiles à des apports de capitaux américains. En Grande-Bretagne, en dehors des engagements généraux contractés par le Royaume-Uni envers les Etats-Unis à la fin de la guerre et des crédits à court terme qui lui sont consentis, les capitaux américains investis dans les affaires britanniques sont peu importants.

En Italie, le financement des Etats-Unis, en dehors des emprunts de l'Etat et des Communes, s'est intéressé surtout à l'industrie électrique (140 millions de dollars) et, dans une mesure beaucoup plus faible, à celle mécanique et à celle chimique.

Les capitaux américains engagés dans les entreprises néerlandaises sont peu considérables. Au Danemark, on ne signale que la création d'une usine d'assemblage par les grandes maisons automobiles.

En Pologne, on évaluait, en 1927, la participation américaine dans les industries polonaises à 4 millions de zlotys pour le textile, à 3 millions pour la métallurgie, et à 1,6 millions pour le pétrole; depuis cette date, les capitaux américains se sont largement intéressés à la métallurgie et surtout à l'électricité.

La Suède et la Suisse sont entièrement indépendantes des Etats-Unis au point de vue financier. En Yougoslavie, Autriche, Bulgarie, Turquie, l'effort des capitaux américains n'est pas plus important que celui des capitaux des grandes puissances européennes.

En résumé, nous avons constaté presque partout la pénétration naturelle d'un peuple chez qui l'argent était plus abondant qu'ailleurs, mais il nous a été impossible d'apercevoir une ligne de conduite commune, générale. Ce ne sont que des placements de capitaux et non des tentatives préordonnées de mainmise sur l'industrie.

Nous avons omis volontairement deux pays dans cette brève analyse : l'Allemagne et la Russie.

Dans ces deux régions, la tactique américaine a été complètement différente. Partie de principes diamétralement opposés, elle est arrivée, dans les deux cas, à des résultats impressionnants qui sont la conséquence d'une même psychologie. De 1924 au 31 mars 1929, le montant des emprunts faits par le Reich s'est élevé à 6 millions de marks : les Etats-Unis ont contribué pour 4.119 millions, soit pour plus des deux tiers. Depuis le début de 1928, le nombre et l'importance de ces emprunts ont considérablement baissé, mais, en fait, la participation financière à l'économie de l'Allemagne nouvelle continue sous d'autres formes : achat d'actions ou d'entreprises par des trusts, admission d'actions allemandes à la cote des bourses américaines. D'autre part, ce sont les Etats-Unis qui ont consenti la totalité des crédits à court terme dont le Reich a eu besoin en juin 1929.

Nous avons vu que les allemands acceptaient cette pénétration comme une nécessité, qu'ils envisageaient même la possibilité d'un asservissement plus complet. L'intérêt des Etats-Unis pour son ancien adversaire était, du reste, naturel. Il était dicté par la confiance qu'ils ont toujours eu en l'avenir d'un peuple contre lequel ils ont lutté mais qu'ils n'ont jamais considéré comme un ennemi qu'il fallait abattre définitivement. La puissance industrielle et économique de l'Allemagne est celle qui, par son organisation et son développement, se rapproche le plus de celle de l'Amérique : sa reconstitution répondant d'autre part pour elle à une opportunité politique : il est bon pour les Etats-Unis qu'il y ait en Europe un pays qui puisse faire équilibre à l'influence prépondérante de la Grande-Bretagne, et ce n'est qu'assez récemment que l'on s'est rendu compte, de l'autre côté de l'Atlantique, que la France était capable d'un redressement sans avoir recours aux appuis intéressés de l'étranger.

Mais les Etats-Unis ont surtout vu en Allemagne le plus grand marché européen, celui où il devait leur être le plus facile d'écouler directement ou indirectement leur production. C'est là qu'ils avaient le plus de chances de créer des installations nouvelles pour fabriquer les produits que les droits européens empêchaient d'exporter.

Donc placements financiers jugés avantageux par la confiance du prêteur et placement de marchandises pour lutter contre le danger de la surproduction nationale.

En Russie, l'élément confiance fait, par contre, totalement défaut et nous n'y avons trouvé aucune trace d'opérations financières. Ce pays, dont les consommateurs futurs seront encore plus nombreux que ceux du marché national devait naturellement hypnotiser les industriels des Etats-Unis dont la grande préoccupation est constituée par la possibilité de la saturation de leur clientèle. Et si nous avons retracé les efforts gigantesques qu'ils y ont accompli pour y prendre pied sans exposer leurs capitaux, dans le seul but d'être préparés à y occuper l'une des premières, sinon la toute première place, le jour où le régime qu'ils refusent de reconnaître aura sombré dans une crise définitive.

Ce jour, ils seront prêts — si les circonstances de leur pays le leur permettent — à verser des centaines de milliards : cette fois, contrairement à la théorie de M. Reynaud, les marchandises auront précédé les capitaux.

Après cette analyse, nous pouvons nous demander si les participations financières et industrielles que les Etats-Unis ont en Europe ne leur permettront pas d'y installer leurs méthodes et de ruiner de la sorte les organisations nationales qui ne sont pas basées sur la production en série, à rendement forcé. Cette question est d'ailleurs étroitement liée à celle de la mécanisation de plus en plus générale de l'industrie que certains voudraient voir adopter par l'Europe pour lutter contre la concurrence américaine.

Tout en partageant de nombreuses idées de M. André Siegfried, nous ne croyons pas, comme lui,

que le rôle des Etats-Unis dans l'évolution de la civilisation humaine dépasse de beaucoup l'importance pourtant si grande qu'on lui attache. Nous ne croyons pas, en examinant les méthodes américaines, qu'il s'agit des premières manifestations d'un nouvel âge de l'humanité, d'une destinée inéluctable pour le reste de l'univers. Partager cette opinion, c'est croire à la fin des systèmes et de la mentalité européens, à l'écroulement de l'industrie et de l'économie du Vieux Continent.

Depuis un certain temps, l'Europe constitue sans doute le point de mire des Etats-Unis : l'embouteillage de leur marché, leur production sans cesse croissante, obligent les Américains à s'intéresser à nous et ils voudraient, sans nul doute, installer en Europe le nouvel âge qui enthousiasme M. Siegfried.

Quelques journaux ont publié en 1930 l'entrefilet suivant :

« Il paraît que Mr. Ford se propose d'établir la même échelle des salaires pour tous les employés de ses entreprises, sans considération du pays dans lequel il travaillent, autrement dit, il veut que l'ouvrier de la Ford Motors de Londres gagne autant que l'ouvrier de la Ford Motor Co de Paris qui, à son tour, gagnera autant que son collègue d'Amérique. Le désir du Roi de l'Automobile a soulevé un intérêt considérable aux Etats-Unis, Mr. E. A. Filène, économiste américain très connu, a câblé aussitôt à la S. D. N. une offre de 25.000 dollars, afin que le Bureau économique du travail fasse une enquête sur les diverses échelles des salaires en Europe. Et le commu-

niqué a précisé la pensée de M. Filène en ajoutant « qu'il fait cette offre car les affaires américaines bénéficieront en général de l'initiative de M. Ford, dont l'exemple, en matière d'organisation du travail et de la vente, a changé l'histoire économique de l'Amérique et pourrait changer celle de l'Europe. Enfin, c'est aussi l'intérêt des autres industriels américains possédant des usines à l'étranger que le pouvoir de l'Europe soit accru. »

Il n'y a pas d'illusions à se faire : certains industriels américains espèrent « changer le régime industriel européen » et ceci dans leur intérêt exclusivement. La réalisation de cet espoir aurait des conséquences déplorables et le danger est plus grand de ce qu'on le suppose ordinairement. La mesure de ce danger nous est donnée par un journal des Etats-Unis « Bifur », où sous la signature de Mr. Jean Toomer, nous lisons ces déclarations cyniques ou inconscientes : « Nous savons parfaitement que nous produisons trop. Nous savons aussi que la surproduction, accompagnée de la surcapitalisation amène fatalement à chercher des marchés à l'étranger et que la concurrence autour de ces marchés amène les nations à se faire la guerre. Mais la surproduction fait partie intégrante de notre prospérité. A n'importe quel prix, il nous faut la prospérité. Hoover a été élu pour faire durer le règne de la prospérité que Coolidge ou Harding, enfin un républicain quelconque, est censé avoir inauguré. » Le problème est donc posé comme vital pour les Etats-Unis : il l'est certainement encore plus pour l'Europe. Il se présente sous

un double aspect : l'écoulement de la surproduction américaine en Europe, ou la création d'une surproduction, d'après les méthodes américaines, en Europe, par les firmes directement ou indirectement soumises à l'influence des Etats-Unis à la suite de leur pénétration financière.

En ce qui concerne la deuxième possibilité, c'est-à-dire celle qui se rattache directement à notre étude et celle qui paraîtrait être la conséquence logique des initiatives de Mr. Ford et de ses admirateurs, nous ne croyons pas au développement dangereux de l'américanisation à outrance de l'industrie européenne.

Nous avons déterminé quelles étaient les circonstances particulières qui avaient rendu non seulement possibles mais nécessaires les progrès accomplis de l'autre côté de l'Atlantique par les procédés de normalisation et de rationalisation. Ces circonstances font défaut en Europe. Sans les reprendre, rappelons l'uniformité d'un marché de consommation très étendu, l'abondance des matières premières et leur gaspillage, le défaut de main-d'œuvre. Mais d'autres éléments s'opposent à l'américanisation européenne. Déjà, il y a quelques mois, Ford voulant établir ses principes d'organisation dans ses usines françaises de Bordeaux, s'est heurté au caractère de l'ouvrier et surtout aux conceptions françaises. Nous croyons que ces mêmes obstacles surgiront, non seulement en France, mais dans l'Europe entière (avec quelques réserves pour l'Allemagne et surtout pour la grande inconnue constituée par la Russie) toutes les fois

qu'il s'agira de prendre de front la mentalité des masses de notre vieux continent. Et cette mentalité, diamétralement opposée à celle que nous avons constatée aux Etats-Unis, se réveillera — fort heureusement du reste — dans les différents échelons des classes sociales, aussi bien chez les ouvriers, collaborateurs des industriels, que chez les consommateurs.

Mr. Siegfried vient de donner à la *Revue Politique et Parlementaire* un article dans lequel l'économiste qui connaît certainement mieux que tout autre la vie américaine et les fondements de l'activité du nouveau monde, paraît avoir été ébranlé dans sa conception primitive d'après laquelle il assignait à l'Amérique un rôle de rénovateur mondial. « Aux Etats-Unis, dans les dernières années, dit-il, a régné une atmosphère malsaine de surproduction qui cherche à s'écouler et aussi une atmosphère de bourrage de crâne dans laquelle on cherche à persuader au consommateur qu'il doit commander une foule de produits, même s'il n'en a pas besoin. Tout le système américain repose sur le paiement d'un haut salaire que l'on vous incite ensuite à dépenser : on vous le donne et puis on vous le reprend. »

Les Américains, issus d'un pays neuf, réaliste, n'ayant que peu de traditions, n'ont pas pensé, en croyant qu'il leur serait possible de transformer la situation économique de l'Europe à l'image de celle qu'ils ont créée chez eux, à ses traditions ancestrales de la race. Ils n'ont pas compris qu'ils les rencontreront toujours sur notre vieux continent. Avant d'apprendre à acheter à crédit aux Européens et surtout

aux Français, jusqu'au jour où ils auront dépassé leur pouvoir d'achat, il faudra annihiler chez eux l'idée d'épargne. Avant de tout produire en série, il faudra supprimer chez nous l'artisan, son goût, son initiative, son travail individuel. Or, cet individualisme de notre industrie, n'en déplaît aux partisans de la mécanisation anonyme sans limites, est la grande force qui peut être encore opposée à la puissance colossale, envahissante, écrasante de l'industrie américaine. Ce qui permet à notre industrie lyonnaise de la soierie de s'imposer, malgré les difficultés de tout genre qui lui sont opposées par les concurrents étrangers et par les américains en particulier, c'est la souplesse, la rapidité avec laquelle elle est en mesure de changer ses types de fabrication, de lancer les genres nouveaux, les derniers desins de la mode. Cette souplesse, cette adaptation rapide aux besoins du moment, sont rendues possibles par le maintien d'une organisation industrielle qui a pu paraître ridiculement surannée aux représentants des Etats-Unis qui ont visité, il y a quelques mois, les modestes ateliers des canuts. Le jour où le travail à façon des jacquards à bras, de la Croix Rousse, serait remplacé par la production au kilomètre de soieries du même type, Lyon aurait perdu sa suprématie mondiale. Son américanisation équivaldrait à sa ruine. Et ce même résultat se vérifierait pour tous les articles où le goût, le cachet, représentent un élément appréciable de la fabrication et de la vente, pour tous ceux où la quantité ne peut remplacer, sans une forte dévalorisation, la qualité.

Mr. André Chaumeix a résumé ainsi le problème : « L'Amérique a révélé à l'univers la puissance du rendement. L'Europe a continué de penser que l'individu était une fin en soi. Entre les deux doctrines, l'avenir décidera. » Nous ne croyons pas que l'emprise financière américaine en Europe soit suffisante pour compromettre cet avenir et pour neutraliser la réaction qui doit s'opposer fatalement à tout excès trop hardi de mécanisation à outrance, conçu par ceux qui seraient tentés d'oublier les intérêts vitaux européens sous la pression des influences américaines.

D'ailleurs, proposer aux industries du Vieux Continent d'élever leurs salaires est une aimable ironie quand on les force d'autre part à les abaisser en rendant plus difficiles leurs conditions de vie. Et c'est ce qui arriverait en réduisant la consommation de produits qui ne répondraient plus au goût, aux habitudes, aux nécessités mêmes de leur clientèle.

Ceci ne signifie pas naturellement qu'il ne faille pas poursuivre la rationalisation de la production de certains articles. Nous n'ignorons pas que bon nombre d'américanisants, très probablement intéressés, ont soutenu la thèse suivante : « L'Europe a, par tradition, des caractéristiques industrielles qu'il serait prudent de détruire ; les Etats-Unis ont, de leur côté, par les progrès qu'ils ont pu réaliser, des productions nouvelles en série qu'il serait difficile de concurrencer. Une entente entre les deux formules est possible ; divisons le champ de pénétration des deux activités, de manière à ce qu'elles ne s'y ren-

contrent pas ; spécialisons les deux genres d'industries et l'on aura la solution du problème inquiétant. » Accepter cette formule, c'est supprimer l'industrie européenne de l'automobile, celles de l'appareillage électrique, des machines agricoles, des appareils de cinéma, de T. S. F. et quelques autres encore.

L'Europe a su prouver, dans ces dernières années, qu'elle était capable, lorsqu'elle le voulait et lorsque les circonstances rendaient possible et utile son effort, de réaliser chez elle, indépendamment de l'aide américaine, des productions normalisées, standardisées, en série, dans une mesure sagement proportionnée à la capacité d'absorption du marché de consommation. Nous avons constaté que, en face de Ford et de la General Motors, l'industrie de l'automobile européenne, qui marche encore malheureusement en ordre dispersé, reste puissante. Elle a su accepter ce qu'il fallait des méthodes américaines en ne les poussant pas à la limite du modèle et en les adaptant à la mentalité du milieu et aux possibilités de vente. Citroën, Renault, Fiat, pour ne citer que trois noms, sont les preuves de ce que l'on peut obtenir dans cet ordre d'idées, sans avoir à renoncer à sa liberté, sans abdiquer devant la puissance financière ou la maîtrise technique des grands bâtisseurs des Etats-Unis.

Ce qui a été fait dans la branche automobile a été réalisé dans d'autres industries, dans celle des produits chimiques en particulier et l'Allemagne a pu donner des leçons à l'Amérique. Il nous paraît donc inutile de poursuivre plus longuement une démonstration oiseuse.

Mais nous insistons sur l'erreur que l'on commettrait en se laissant aveugler par l'auréole de supériorité dont a su se parer l'industrie américaine et sur les dangers qu'il y aurait à ne pas s'opposer aux essais qui, comme celui tenté par Ford, tendraient à transformer, sans tenir compte des autres données du problème, l'industrie européenne en une pâle copie de celle de ses concurrents. Suivre une telle voie serait travailler à l'aggravation certaine de la crise qui nous travaille. L'industrie, le commerce, l'agriculture du monde entier, souffrent, en ce moment, d'une crise de surproduction et de sous-consommation. Ce n'est pas en développant aveuglément les moyens industriels que l'on contribuera à sa solution.

Pourquoi les Etats-Unis auraient-ils, d'ailleurs, l'intention de renouveler en Europe une expérience qui commence à tourner contre eux sur leur propre territoire, alors que celui-ci, nous le répétons, présente des circonstances favorables qu'ils rechercheraient en vain sur le vieux continent ? Il faudrait pour le croire, attribuer aux américains le plan diabolique d'infliger à l'économie européenne des tiraillements contradictoires ayant pour objet de la disloquer afin de la rendre plus perméable aux entreprises de leur capital. Cette hypothèse, que nous ne signalons que parce que nous avons eu l'occasion de la lire dans un article paru dans un journal très sérieux, où l'auteur s'émouvait des conséquences du Bill Hawley et Smoot, ne nous paraît pas digne d'être retenue.

Et ceci nous amène à examiner la deuxième forme du danger de pénétration. Il y a-t-il lieu de craindre

un déversement sur l'Europe de la surproduction américaine nationale, favorisée dans cet envahissement par les attaches financières déjà établies, par la situation défavorable du marché intérieur et par une politique de dumping qui pourrait être la conséquence des deux premières circonstances ? Beaucoup d'encre a coulé, dans ces derniers mois, au sujet du nouveau tarif douanier qui vient d'être voté à Washington. Des protestations plus ou moins violentes ont été élevées par tous les pays, des menaces ont été faites, quelques mesures de représailles ont déjà été prises. La situation est évidemment sérieuse et le danger que nous avons analysé et qui est constitué par l'impasse où l'on accule le débiteur auquel on défend de trouver le moyen de s'acquitter en se procurant l'argent nécessaire au paiement de sa dette, est grave. Nous éviterons de faire des prévisions : les contingences économiques évoluent rapidement et nous pourrions être dépassés par les événements. Nous constaterons simplement que le tarif douanier américain n'a pas été accepté aussi passivement par l'opinion publique européenne que son prédécesseur Fordney-Mac Cumber. Les exportateurs de notre Continent paraissent trouver que la mesure est comble et la plus grande inter-dépendance des Etats de l'Europe a donné de l'assurance aux voix qui s'élèvent. Elles ont le ton qui convient à ceux qui refusent de jouer indéfiniment un rôle de dupes. Mr. Lamont, Secrétaire d'Etat au Commerce à Washington, a repoussé, il est vrai, dans une déclaration officielle, les assertions d'après lesquelles le

tarif serait préjudiciable aux affaires. Il a examiné en particulier les protestations des nations étrangères et il a décrit l'accroissement remarquable des exportations des produits manufacturés dans la dernière décade, malgré les menaces faites après le vote du tarif de 1922. En dépit des avertissements, les importations ont augmenté de 41 % au cours des sept années d'application du tarif Fordney, les importations de produits manufacturés d'Europe notamment ont augmenté de 45 %. Les importations d'Allemagne et de Tchécoslovaquie ont doublé, celles d'Italie ont progressé de 83 %, celles de Belgique de 37 %, celles d'Espagne et de Suisse de 35 %, celles de France de 20 %. Seules celles du Royaume-Uni ont diminué. Dans la même période, les exportations de produits manufacturés des Etats-Unis ont augmenté de 100 %, jusqu'en 1930.

Mr. Lamont a souligné que les Etats-Unis ne sont pas seuls à changer leurs tarifs. Depuis 1925, une quarantaine de nations ont rehaussé leurs barrières douanières et elles protestent actuellement contre l'élévation de celles des Etats-Unis. Mr. Lamont a déclaré ensuite que la caractéristique la plus importante des nouveaux tarifs est une clause réorganisant la Commission des Tarifs et lui permettant de rectifier les taux en cas de réclamations justifiées. Cette nouvelle procédure, a dit le secrétaire d'Etat, est unique au monde : aucune autre nation n'en a établi de semblable en notre faveur lorsque nous avons jugé certains taux spécialement préjudiciables. Nous sommes convaincus que le nouveau Tarif n'enrayera

pas l'expansion étonnante de notre commerce extérieur. »

Nous sommes beaucoup moins convaincus que Mr. Lamont et nous voudrions lui demander comment il explique la baisse de 380 millions de dollars qu'accusent les exportations américaines et celle de 240 millions de dollars qui affecte les importations du premier trimestre de 1930. Dépression mondiale, nous dirait-il ; certes, oui, mais aussi crise américaine qu'aggravera le tarif Smoot en provoquant un renchérissement du coût de la vie et en réduisant le pouvoir d'achat du marché national.

D'ailleurs, pourquoi limiter aux nations étrangères les protestations qui ont accueilli le nouveau bill ? N'a-t-il pas manqué de capoter au Sénat Américain et le déplacement d'une seule voix n'aurait-il pas suffi à le faire repousser ?

Cela ne veut-il pas dire que, même aux Etats-Unis, ceux qui ne partagent pas l'optimisme et la tranquillité officielle de Mr. Lamont sont fort nombreux ? Ils ne peuvent les partager car, malgré la force massive de leur puissance économique et financière, les Etats-Unis ne sont pas invulnérables. Un récent rapport de la Confédération Générale de la Production a fort bien mis en lumière leurs faiblesses.

Les matières premières occupent la plus large part dans les exportations américaines et cette disproportion entre cette catégorie et celle des produits finis est plus accusée pour les envois à destination de l'Europe. Cependant la proportion des exportations de produits finis augmente sans cesse et tandis qu'elle

ne représentait en 1880 que 15 % sur les exportations totales, elle est aujourd'hui de 50 %.

Une diminution des exportations de matières premières ne laisserait pas les États-Unis indifférents et cette constatation est particulièrement juste pour les produits agricoles et notamment pour les céréales. La protection douanière américaine à laquelle est en particulier liée la prospérité industrielle du pays, lui a permis d'atteindre un degré de puissance et d'organisation inégalé, mais cela s'est fait au détriment de la population agricole dont les produits destinés en grande partie aux marchés extérieurs et toujours soumis aux prix mondiaux, n'ont connu de la protection que les inconvénients par les hauts prix des produits industriels qui lui sont nécessaires. D'autre part, à cet égard, les États-Unis se heurtent à de puissants concurrents comme l'Argentine et l'Australie pour le blé.

Même observation pour le coton. Un économiste américain, M. Carr, a noté que les exploitations sont restées, dans leur ensemble, ce qu'elles étaient au lendemain de la guerre de sécession. L'étendue moyenne de chacune est faible (moins de 20 hectares), les procédés de culture n'ont pas changé, le rendement n'a pas augmenté, les prix ont peu varié jusqu'à la dernière guerre qui a provoqué une hausse insuffisante pour améliorer sensiblement la situation des producteurs. Ceux qui fournissent le coton court ordinaire travaillent à perte.

Si faible que soit la proportion des objets fabriqués dans les exportations américaines, ce courant est

indispensable à la production des Etats-Unis. Si la crise financière s'aggravait et s'étendait, l'exportation deviendrait une nécessité plus impérieuse encore. Le développement industriel, qui amène avec lui les hauts salaires et une diminution du prix de revient, exige une production intensive et des débouchés sans cesse croissants.

D'autre part, les exportations de produits fabriqués et de conserves alimentaires dans certains pays européens apparaissent, aux yeux des producteurs américains, comme un excellent moyen de publicité; pour ce motif, une diminution de cette catégorie d'échanges entre les Etats-Unis et l'Europe, nuirait dans des proportions plus considérables que le déficit apparent, aux intérêts du commerce américain.

Enfin, les Etats-Unis ne peuvent se passer de l'aide étrangère, malgré la puissance de leur armature économique.

Ils manquent de produits essentiels comme le caoutchouc, l'étain, la potasse, la laine, le lin, la soie, le thé, le café. Après avoir ainsi localisé les points névralgiques de la vulnérabilité américaine, il est naturel que le rapporteur de la Confédération de la Production envisage comme premier moyen de défense de l'Europe contre le protectionnisme des Etats-Unis, une élévation des tarifs douaniers. Il est évident que l'on pourra majorer les droits d'entrée en Europe de certains produits qui ne sont pas nécessaires aux consommateurs du Vieux Continent ou dont ils pourront trouver l'équivalent soit dans la production nationale, soit sur d'autres marchés extérieurs : auto-

mobiles, machines à écrire, à calculer, outillage électrique, conserves, etc., etc. Les récentes mesures prises par la France et par l'Italie, en ce qui concerne les automobiles, prouvent que ce moyen de défense est réellement efficace.

Mais, à côté des augmentations tarifaires, on peut envisager, à titre de simple réciprocité, des mesures d'ordre législatif ou administratif : l'arsenal douanier offre toutes sortes d'armes et les Américains ne se sont jamais privés d'en user et même d'en abuser, sous le prétexte de précautions d'ordre phytopathologique ou de simples formalités douanières. Une simple menace de modification des règlements sur l'importation du porc salé en France, a eu les meilleurs résultats, il y a quelques années.

On pourrait aussi étudier l'adoption de mesures anti-dumping, analogues à celles qui existent aux Etats-Unis et tendant à empêcher l'importation de marchandises dont le prix de vente à l'exportation est inférieur au prix pratiqué sur le marché américain.

Enfin, en raison du développement des agences bancaires américaines en Europe, un autre moyen de pression devrait utilement être envisagé. Ces agences ont été établies à la faveur de conventions d'établissement basées en fait sur une simple apparence de réciprocité. Or, les avantages accordés par les traités avec l'Union sont, en fait, annulés par la législation particulière des Etats, et il serait logique d'adopter comme principe de droit public, dans les conventions passées avec un Etat Fédéral sur la base du principe de réciprocité, que l'autre Etat contractant se réserve

la faculté d'appliquer aux ressortissants du Gouvernement Fédéral le traitement résultant de la législation de l'Etat fédéré où ses propres ressortissants sont le moins favorisés.

Une question domine, d'ailleurs, le problème des relations douanières entre les Etats-Unis et l'Europe : les Etats-Unis affirment que si deux nations du monde se sont, après négociations, accordé des avantages réciproques en matière douanière, ils ont le droit d'en profiter *ipso facto* et sans avoir à consentir, pour leur part, aucune concession sur leur propre tarif. Il est indispensable qu'à ce régime inconditionnel de la nation la plus favorisée, tous les pays de l'Europe substituent formellement dans les traités qu'ils seront amenés à conclure avec les Etats-Unis, le traitement conditionnel dit de réciprocité. Les avantages particuliers accordés à une tierce puissance par un Etat européen ne doivent être étendus sans compensation à l'Amérique que si ces avantages ont été consentis sans compensation. En cas contraire, les Etats-Unis ne pourront réclamer ces faveurs qu'en fournissant la même contrepartie que la tierce puissance.

Mais, nous sommes d'accord avec le rapporteur de la C.G.P., pour insister sur le point que tous ces moyens de défense, tirés de l'arsenal douanier, ne sont que des palliatifs et qu'ils ne guérissent pas le mal.

On oublie trop que les tarifs douaniers ne sont que la manifestation et la conséquence des diversités de conditions dans lesquelles se trouvent placées les in-

dustries des divers pays. Il existe partout des industries essentielles dont le maintien est nécessaire : certains Etats ont des industries traditionnelles et historiques qu'ils doivent conserver et protéger dans un but d'équilibre social ; les pays neufs demandent aux tarifs douaniers la protection indispensable à la vie de leur jeune industrie.

Toute défense basée sur les tarifs ne peut donc être que précaire car l'harmonisation européenne de la production est, par contre, le seul moyen efficace de s'opposer à l'emprise économique et financière des Américains. Les producteurs du Vieux Continent ne peuvent espérer sortir victorieux d'une lutte, dans laquelle leurs adversaires bénéficient d'avantages marqués, qu'en acceptant de s'organiser pour cette lutte.

Cette organisation repose sur une discipline librement acceptée dont les sacrifices doivent être compensés par des avantages de sécurité, de régularité, de concentration, de simplification et de moindre coût. Le problème essentiel gît dans la détermination globale de la production pour chaque industrie importante, dans sa répartition entre pays et entre établissements, dans la distribution des marchés de vente, dans l'économie conventionnelle des frais de fabrication. La solution de ces difficultés implique un ravitaillement organisé en matières premières, la recherche, la mise en valeur de nouvelles sources de production, l'étude de procédés de fabrication synthétique, au lieu d'une course anarchique et brutale aux approvisionnements, pour le plus grand profit des heureux

détenteurs des matières premières. Elle implique l'acceptation d'une réglementation à caractère social.

Pareille évolution doit tenir compte de la situation géographique, des gisements, des cultures, des centres industriels, des voies naturelles de communications. Elle ne saurait méconnaître les situations acquises, les investissements de capitaux déjà effectués, la nécessité de ménager les transitions et d'éviter les crises de chômage. De vastes conventions économiques internationales, des ententes organisatrices et unificatrices ne peuvent pas davantage s'exécuter sans sauvegarder l'intérêt du consommateur.

Les grandes ententes industrielles européennes réalisées au cours de ces dernières années, sont un premier pas; il est nécessaire de persévérer dans cette voie en saisissant parallèlement toutes les occasions qui, dans le cadre des conventions internationales proposées par la Société des Nations, s'efforcent d'améliorer et de faciliter les rapports économiques internationaux.

Mais ce programme superbe dans lequel nous reconnaissons, d'une part, l'esprit pratique de M. Duchemin, l'un de nos grands industriels, et celui critique de M. Lavergne, Secrétaire général de la C.G.P., nous ramène brutalement au but de notre étude et pose le problème, à notre avis définitif, qui s'impose à l'heure actuelle. Sans insister sur les difficultés d'ordre psychologique qui s'opposent à la prompt réalisation d'une unité européenne capable d'endiguer la force d'expansion américaine, est-ce que la pénétration financière et économique des capitaux des

Etats-Unis en Europe, telle qu'elle a pu s'effectuer jusqu'à ce jour n'est déjà pas suffisante pour entraîner, directement ou indirectement, la réalisation du plan de défense que nous venons d'exposer? L'évolution de l'organisation industrielle européenne que l'on voudrait organiser doit tenir compte, avons-nous dit, des situations acquises, des investissements des capitaux. Nous avons essayé de déterminer, à ces deux points de vue, la place prise depuis la guerre par les Etats-Unis en Europe. Si nos conclusions ont été négatives lorsqu'il s'est agi de répondre à la question posée par ceux qui croient à la réalisation d'un plan impérialiste financier américain, nous avons dû faire des réserves en ce qui concerne l'attitude, l'avenir même de certains pays où l'effort s'est manifesté plus direct, plus intense.

Nous avons signalé le défaut de réactions de la part de l'Angleterre à toutes tentatives laissant supposer même une action européenne concertée en opposition avec les intérêts de l'Amérique. Cette même passivité a été remarquée, à juste titre, au moment de l'application du nouveau bill Hawley et Smoot : encore une fois, la Grande-Bretagne a paru vouloir se désintéresser complètement des récriminations et des inquiétudes de la grande famille européenne. On se heurterait vraisemblablement à une plus grande réserve si, des paroles, on essayait un jour de passer aux actes de défense.

Nous avons, plus longuement que pour tout autre pays, analysé la place prise par les Etats-Unis en Allemagne. Nous avons dû y constater un tel réseau

d'intérêts, une somme d'investissements telle que les prévisions d'un asservissement complet, faites par un grand industriel allemand, ne nous ont pas paru extraordinaires. Et c'est chez le premier producteur européen, malgré la guerre et ses dures conséquences pour les vaincus, que nous avons été amenés à admettre la possibilité d'une emprise totale du marché par les Américains qui s'assuraient les bénéfices des ventes effectuées par les sociétés qu'ils contrôlent, où ils seraient les maîtres de l'exportation et pourraient la réglementer. La coalition germano-américaine menace de s'étendre à la Pologne et l'avenir peut, grâce aux positions conquises, réserver l'immense territoire de la Russie aux Etats-Unis qui n'y rencontreraient, en adversaires, que ces Allemands qu'ils se flattent encore de pouvoir diriger complètement, à assez brève échéance.

Comment pourrions-nous croire, dans ces conditions, à la réalisation du programme de défense européenne qui suppose une indépendance presque complète de l'industrie, une liberté de mouvements des producteurs que nous sommes obligés de reconnaître inexistantes, étant donnée la position qu'ont réussi à prendre en Europe les capitalistes des Etats-Unis, et l'influence qu'ils ont acquise dans certaines branches de l'activité du Vieux Continent?

On cite, comme exemple à suivre, les conventions internationales et les ententes organisatrices et unificatrices déjà conclues. Nous sommes obligés de constater que ces conventions et ces ententes ne sont intervenues dans leur immense majorité que pour des

articles qui n'intéressent pas les Américains ni au point de vue production nationale ni à celui de leur pénétration européenne. Ce sont des accords pour les produits sidérurgiques pour lesquels la concurrence des Etats-Unis est inexistante et qui lient des entreprises qui n'ont jamais exercé une attirance spéciale sur les capitaux transatlantiques ; ce sont des accords pour des produits colorants dont l'Amérique n'a pas organisé la fabrication, un effort s'étant porté jusqu'ici sur ceux qui, d'un emploi plus courant, sont susceptibles d'être fabriqués en plus grande quantité. Mais à côté de ces exemples négatifs, nous pouvons citer quelques exemples positifs justifiant nos craintes. Nous nous bornerons au plus récent : M. Lambert Ribot a annoncé, en juin 1930, dans un rapport de la Chambre Syndicale des fabricants et des constructeurs de matériel pour chemins de fer, la constitution d'une Association Internationale de Matériel Roulant groupant les industries belges, allemandes, françaises, italiennes, tchécoslovaques, hongroises, autrichiennes et suisses. Cette entente a pour but de répartir entre les participants, au prorata de certains coefficients, les affaires d'exportation. Les industriels qui ne pourront participer à telle ou telle autre affaire se verront créditer de la part qu'ils auront dû abandonner jusqu'au jour où ils pourront récupérer les commandes étrangères qu'ils auront dû jusqu'alors laisser passer. C'est le type de l'entente préconisée : le marché extérieur y apparaît bien comme le régulateur du marché intérieur et comme le débouché naturel d'un trop-plein de fabrication en cas

d'insuffisance momentanée du débouché national. Mais, tout en nous réjouissant de cet accord, nous apprenons que l'industrie polonaise du matériel roulant n'y a pas adhéré, et nous nous souvenons d'une autre entente conclue par celle-ci avec des financiers américains et que nous avons analysée en détail, et nous nous demandons si un rapprochement des deux circonstances ne s'impose pas en raffermissant nos craintes sur l'action que peuvent exercer les Etats-Unis en Europe par leur pénétration financière dans certaines branches industrielles.

Mais si l'action réaliste des Etats-Unis paraît être, du moins actuellement, une entrave au programme concerté et résolu de l'Europe, faut-il désespérer de l'avenir? Après les constatations tant soit peu décourageantes que nous venons de faire, nous revenons avec assurance à l'optimisme qui, malgré quelques symptômes alarmants, pouvant sinon nous inquiéter, du moins nous faire hésiter, domine la thèse que nous défendons. Car même, si nous devons admettre que l'Europe, qui s'est trouvée démantelée en face de la seule Amérique pendant les dix années d'après guerre, n'a pas encore les moyens de mettre volontairement et libre terme à un servage menaçant, nous affirmerons que notre pays peut faire face au danger et que la France doit opposer aux Etats-Unis une politique économique nationale capable de neutraliser toute action susceptible de compromettre son avenir.

La neutralité passive de la Grande-Bretagne, l'asservissement financier de l'Allemagne, l'hypothèque

prise sur le marché russe, le nationalisme égoïste du fascisme italien, peuvent rendre inutiles les tentatives d'action commune de solidarité européenne; la France peut cependant s'organiser en comptant uniquement sur elle-même. Elle a heureusement échappé, au cours des années de pénurie financière, à l'empire des capitaux américains qui limiteraient sa liberté. Le redressement merveilleux qui attire sur elle le regard des peuples qui doivent avoir recours aux capitaux étrangers pour refaire ou pour bâtir leur économie, doit lui permettre, plus encore que d'assumer le rôle de banquier du monde, de construire chez elle l'édifice solide qu'elle opposera au gratte-ciel américain aux bases parfois chancelantes. Son industrie, son commerce doivent avoir à leur disposition non seulement un marché intérieur de 40 millions de consommateurs, mais celui constitué par la masse de 100 millions d'acheteurs représentée par la population de la métropole et de son Empire colonial. Le pouvoir d'achat de ce marché comparable à celui qui représente l'une des grandes forces de l'Amérique, peut s'accroître du fait même que l'on y exploitera plus largement les richesses en matières premières qu'il y possède. Pour assurer à notre activité industrielle ce deuxième élément de la prospérité des Etats-Unis, il est nécessaire d'organiser une politique coloniale plus intensive, plus appropriée à nos besoins.

C'est, enfin, à une collaboration plus étroite du crédit et de l'industrie que la France doit demander de nouvelles possibilités d'expansion ainsi que le moyen d'éviter la mainmise de la part de l'Amérique sur cer-

taines branches de son industrie qui semblent trop vivement intéresser les financiers d'outre-Atlantique. Par cette collaboration rendue facile et par les moyens financiers dont nous disposons, elles conserveront leur pleine indépendance et leur caractère essentiellement national.

Ainsi que le souhaite M. Pierre Gounod, délégué de l'Union des Industries Chimiques, la crainte qu'a soulevée le problème du danger américain doit avoir l'heureux effet de galvaniser les énergies, de concilier les points de vue d'apparence irréductibles, de hâter la réalisation de projets qu'on eût, en d'autres temps, qualifié d'utopiques.

Alors il sera possible d'affirmer plus sûrement que les dangers de la pénétration économique et financière des capitaux américains dans notre pays sont écartés.

Vu

Le Doyen,
BERTHELEMY

Le Président de Thèse,
ALLIX

Vu et permis d'imprimer

Le Recteur de l'Académie de Paris
CHARLETY

BIBLIOGRAPHIE

Rapports et documents de l'Office National du Commerce Extérieur.

Rapport de M. DU HALGOUET, attaché commercial de France à Londres.

Rapport de M. SANGUINETTI, attaché commercial de France à Rome.

Rapport de M. GARREAU-DOMBASLE, attaché commercial de France à Washington.

Rapport de M. LEFEUVRE, attaché commercial de France à Berlin.

Rapport de M. DU PLESSIX, attaché commercial de France à Varsovie.

Rapport de M. POUJOL, attaché commercial de France à Vienne.

Rapport de M. MUZET, attaché commercial de France à Belgrade.

Rapport de M. PESSEREAU, attaché commercial de France à Stamboul.

Rapport de M. GAUTIER, attaché commercial de France à Sofia.

Documentation de la section « Russie » à l'O.N.C.E.

Les Etats-Unis d'aujourd'hui, par André SIEGFRIED.

Recent Economic changes in the United States by Herbert Hoover, Mc Graw-Hill Book C°, 1929.

American Investments in Europe by Charles T. Holliman, Europa Handbooks.

American Foreign Investments, by Robert W. Dunn.

Wall Street, by Robert Irwing Warshow.

La situation économique de l'Allemagne à la fin de 1929, rapport présenté par la Reichs Kredit Gesellschaft Aktiengesellschaft, Berlin.

La Revue des Vivants : Enquête sur l'emprise américaine.

L'Europe devant la civilisation américaine, par André SIEGFRIED (*Revue des Deux-Mondes*, 15 avril 1930).

A la Conférence de La Haye, par Maurice PERNOT (*Revue des Deux-Mondes*, 1^{er} février 1930).

Foreign Affairs by Dwight Morrow, New-York.

Conséquences économiques d'une destruction éventuelle du commerce de l'automobile américaine en France, par la « General Motors ».

Bulletin quotidien de la *Société d'Etudes et d'Informations Economiques* (Collections 1928, 1929, 1930).

La Journée Industrielle (Collections 1929-1930).

La Vie Economique des Soviets (Collections 1929-1930).

Le Capital (édition économique). Collections 1929-1930.

Les Finances publiques de la France et la fortune privée, par M. Germain MARTIN.

Statistiques officielles du ministère du Commerce américain établies par RAY O. HALL.

La politique étrangère des Etats-Unis et l'Amérique latine, par Graham STUART (Dotation Carnegie, 1930).

L'impérialisme américain, par Gustave HOMBERG.

The film Daily Year Book, 1928.

Collection de l'Analyst, 1930.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.	5

PREMIERE PARTIE

CHAPITRE I ^{er} — Circonstances particulières de l'évolution financière et industrielle des Etats-Unis..	9
CHAPITRE II. — La situation économique et financière des Etats-Unis avant la crise de 1929.....	15
CHAPITRE III. — L'effort financier des capitaux américains dans le monde et spécialement en Eu- rope.	29

DEUXIEME PARTIE

L'effort économique et financier des Etats-Unis dans quelques pays d'Europe

Grande-Bretagne.	43
Italie.	56
Russie.	71
Pologne.	87
Allemagne.	102
Autriche.	126
Bulgarie.	130
Turquie.	133
Yougoslavie.	136
France.	143

TROISIEME PARTIE

CHAPITRE I ^{er} — La crise de Wall Street de 1929 et ses conséquences.	177
CHAPITRE II. — Les dangers de la pénétration économique et financière des capitaux américains en Europe.	193
BIBLIOGRAPHIE.	231

IMP. « LABOR »
8, Bd de Vaugirard
PARIS-XV^e
